

農業経営の始め方

～事例から学ぶ～



日本政策金融公庫
農林水産事業

目次

1. 日本政策金融公庫の紹介

2. 事例から学ぶ農業経営の始め方

事例1：露地野菜（ネギ、小松菜）を始めたAさん

事例2：施設野菜（いちご）を始めたBさん

事例3：施設花き（花苗）を始めたCさん

事例4：少量多品種の露地野菜を始めたDさん

事例5：酪農を始めたEさん

3. 農業経営を開始する上でのポイント

4. 新規就農者向け公庫資金

1. 日本政策金融公庫の紹介

○ 日本公庫は、一般の金融機関が行う金融を補完することを旨として、日本経済社会の健全な発展並びに国民生活の向上に寄与することを目的としている



○ 農林水産事業の概要

- 認定新規就農者向け
☞ 青年等就農資金
- 認定農業者向け
☞ スーパーL資金

- 6次化に取り組む
認定農業者等
が出展



2.事例から学ぶ農業経営の始め方

事例1：露地野菜（ネギ、小松菜）を始めたAさん

就農の動機

- Aさんは、勤めていた会社での業務を通じて、農業資材や肥料の業者との交流があり、農業に関心があった。
- 結婚を機に、休みの日に奥さんの実家の農作業の手伝いをするようになり、より興味を持つようになった。
- さらに、農家に転身した元同僚（先輩）に再会。先輩は有機野菜を生産して生計を立てており、農業経営の実情ややりがいについて話を聴く中で、Aさんも自ら農業経営がしたいとの思いが強くなる。
⇒農業経営の具体的なイメージや目標が持てたため、会社を退職して、就農することを決意。

就農の準備

- Aさんは、会社での業務を通じて、肥料・農薬の知識をある程度身に付けていた。また、経理の経験もあり、簿記知識があった。
- また、先輩が加入している有機野菜生産者グループの中に、農業研修生を受け入れている農業法人があり、先輩の紹介でネギと小松菜の生産や集出荷の技術について1年間研修を受けた。
- この農業法人の社長（師匠）は、農業後継者の育成に熱意を持っており、充実した研修を受けることができた。

事業計画

- ハウス50aで、ネギと小松菜を生産する計画。
- ハウス、農業機械の購入のため、2,000万円を借入。
当面の生活費用、種や資材の購入費用は自己資金500万円を用意。
- 有機野菜生産者グループに加入し、共同出荷する。

5年後の姿

- 初年度は、害虫被害への対応の遅れ等により、計画どおりの生産ができなかった。なお、普段からまめに師匠や先輩に状況報告していたこともあり、適切な助言をもらい、影響を最小限に抑えた。
- その後も経営の浮き沈みはあったが、粘り強く取組み徐々に軌道に乗り、5年目には売上高2,000万円まで拡大、黒字化も達成。なお、現在も師匠や先輩と積極的に連絡を取り、経営の助言や意見をもらっている。
- 今後は、品目の多角化の一環として農閑期に白菜を生産し、さらなる売上増加、収益確保を目指す。



Aさんの経営が軌道に乗ったポイントを、
就農動機、就農準備、立ち上がり
の3つの観点から考えてみましょう。

経営が軌道に乗ったポイント

● 就農動機

☞ 農業関係業者との交流、実家の農作業、先輩の経験談などを通じて、農業経営の具体的なイメージや目標を持っていた。

● 就農準備

☞ 前職を通じて、農業経営に必要な知識の下地があった。

☞ 熱意ある先での研修で、しっかりと技術の習得が行われていた。

● 立ち上がり

☞ まめに師匠や先輩に連絡して適宜助言を受け、粘り強く取り組んだ。

☞ 有機野菜生産者グループに所属し、共同出荷することで、安定的な販路を確保していた。

事例2：施設野菜（いちご）を始めたBさん

就農の動機

- Bさんは、大学卒業後に住宅販売会社に就職したが、興味が持てないため、転職を考えていた。
- その頃、テレビでいちごの観光農園（いちご狩り）で成功した農家が特集されているのを見て、華やかでのんびりとやっていける印象を受けたため就農を決意。

事業計画

- 親戚所有の遊休地（街外れの遠隔地）を借り、ハウス20aで、いちごの高設栽培による観光農園を行う計画。
- 生産技術は、高設栽培施設メーカーで2週間の研修を受ける予定。
- 金融機関に相談したが融資を受けられなかったため、親族から2,300万円を借りてハウスや機械を購入し、経営を開始。

5年後の姿

- 生産量が伸びず、売上高は200万円程度にとどまる。
- 主な要因はいちごに病気が発生したためだが、原因は不明。
- 地域周辺にはいちご生産農家がおらず、相談できる人もいない。
- Bさんは、思いどおりにならない農業に関心が薄れ、このまま農業経営を続けるべきか悩んでいる。



Bさんの経営が軌道に乗らなかった理由を、同じく3つの観点から考えてみましょう。

経営が軌道に乗らなかった理由

- 就農動機

- ☞ 本当に農業がやりたかったのか。困難に立ち向う覚悟はあったか。

- 就農準備

- ☞ 経営やいちご栽培に必要な知識や技術の習得は十分だったか。

- 立ち上がり

- ☞ 問題が発生したときに、精一杯、解決に努めたか。

- ☞ 経営の先輩達の教えを積極的に請う姿勢はあったか。

事例3：施設花き（花苗）を始めたCさん

経営開始までの経緯

- Cさんは、将来的に農業で生計を立てることを目標に農業高校に進学。卒業後は園芸専門学校に進学し、専門知識の習得を重ねる。
- その後、花苗生産を行う農業法人に就職し、13年間勤務。退職前には農場長を勤めていた。
- 独立を考え粘り強く探していたところ、農地とハウスを安く賃貸してくれる地主が見つかり、自ら農業経営を行うことを決意。

事業計画

- ハウス30aで花苗生産を行う。これまでの経験を生かし、高い技術力が必要な花苗で差別化を図る。
- 販売先は、市場の他、農場長時代の人脈で独自に開拓。
- 農機具は自己資金700万円で購入。立ち上げ時の借入金は、肥料・農薬、資材費用などの運転資金500万円程度に抑える。

5年後の姿

- 高い技術力により生産した花苗の評判は良く、独自に開拓した販路の効果もあり一定の売上を確保。現在は売上2,000万円まで拡大。
- 花業界全体が厳しい時期のため、売上が伸びず利益が少ない年もあるが、当初の借入金を抑えたこともあり、返済負担は少ない。
- 自己資金がある程度積み上がった段階で、規模拡大に取り組むことを構想中。



Cさんの経営が軌道に乗ったポイントを、
考えてみましょう。

経営が軌道に乗ったポイント

- 就農動機と準備
 - ☞ 目標を持って農業高校や園芸の専門学校に通い、就職後も一貫して花苗生産の修行を積み、生産技術を高めた。
 - ☞ 条件に合う賃貸施設を粘り強く探すなど、初期費用をできるだけ抑えた。
- 立ち上がり
 - ☞ 前職の人脈を活用して独自の販路を開拓
 - ☞ 自己資金を多くして借入金を抑え、返済負担を軽減



事例4：少量多品種の露地野菜を始めたDさん

経営開始までの経緯

- Dさんは、高校卒業後、建設会社に技師として40年間勤務。会社を退職後、生まれ育った地域のために貢献したいとの思いを抱く。
- そこで、自分で大規模な農業経営を行えば、耕作放棄地の解消や、雇用の増加に貢献できると考えた。
- 生産技術の習得のため、民間の農業セミナー（1週間の短期講座）を受講。これからの時代は健康志向の野菜の需要が増えると見て、有機農法について独学で猛勉強。
- 一般的に流通している野菜では収益性が低いと考え、希少な野菜（賀茂ナスや菊芋、ハバネロなど）を多品種生産することとした。
- 独自の農法により試験的に生産した野菜を直売所で販売し、50万円を売り上げたことが自信になり、本格的に農業経営開始。

事業計画

- 賀茂ナス、菊芋、ハバネロを中心に、有機農法により15種類の野菜を生産する（生産の経験があるのはそのうち2種類）。
- 高収益な農業を目指すため、加工・販売も自ら行う6次産業化にも取組み、5年後に5,000万円の売上を計画。
- これらの取組に必要な事務所兼農舎建設、農業機械購入、種や資材購入等の農業経営費用として、自己資金4,000万円を用意。
- 販売先は、地元の直売所のほか、インターネット販売や、食品卸売業者への営業により広げていく計画（営業の経験は無い）。
- 生産、加工・販売に取組んでいくための体制に必要な労働力として、従業員7人を雇用。



Dさんの経営はどのように展開していったと思いますか？

5年後の姿

- 計画していた売上（5,000万円）には遠く及ばず（1,000万円程度）。
 - ☞ 品目によって収量・品質にかなりバラツキがある。
 - ☞ 営業に手が回らず、販売先の開拓が進んでいない。
- 一方、従業員への給料など、売上に比べて経費が大きく嵩み、黒字化の目処は立たない。自己資金も大幅に減っている。
- 相談できる相手もおらず、Dさんは、これからどうするべきか思案に暮れている。



Dさんの経営が軌道に乗らなかった理由を、
考えてみましょう。

経営が軌道に乗らなかった理由

- 就農準備

- ☞ どうして、品目によって収量・品質にかなりバラツキがでたのか。

- 立ち上がり

- ☞ どうして、人件費が売上に比べて過大になったのか。

事例5：酪農を始めたEさん（事業承継）

経営開始までの経緯

- Eさんは、子供の頃から動物が好きで、高校時代から、動物と関わる職業である畜産業に興味を持った。
- 大学時代に畜産を学び、大学卒業後にサラブレッド生産牧場に5年間勤務した。
- その後、酪農場での研修を機に、酪農に強い興味を持ち、4年間、酪農家の元で従業員として勤務した。
- 勤め先の酪農家は、高齢のため廃業しようと考えていたが、Eさんの熱心な働きぶりを見て、Eさんに事業を承継したいと考え、Eさんもこれを機に独立を決意。

事業計画

- 農場、牛舎、機械、乳牛40頭、育成中の子牛20頭など、農場全体をまとめて買い取るため、2,500万円を借入。

5年後の姿

- 事業承継前の売上を維持しており、経営は順調。
- 近い将来、牛舎を増設し、乳牛50頭規模まで拡大を図る予定。
- 廃業した農家も、たまに農場を訪れ、Eさんに経営ノウハウを伝授している。



Eさんの経営が軌道に乗ったポイントを、
考えてみましょう。

経営が軌道に乗ったポイント

- 就農準備

- ☞ 廃業予定の農家の生産基盤をそのまま引き継ぐことで、初期投資費用を抑えられた。

- 立ち上がり

- ☞ 事業を承継する前に従業員として働くことで、信頼関係を構築し、円滑に経営を開始できた。



3.農業経営を開始する上でのポイント

以上の事例を踏まえつつ、農業経営を開始する上でのポイントを振り返りましょう。

就農の動機を明確にする

- どのような目的で何をやりたいかを明確にし、目指す経営の姿を描いておくことが必要です。
- 就農の動機が不明確で、意欲と情熱が不足した状態では、さまざまな困難を乗り越えることができません。

栽培品目・栽培方法を選定する

- 就農の動機（どのような目的で何がやりたいか）、就農する土地（気候、土壌が適しているか）、需要動向（ニーズはあるか）、経験（栽培経験はあるか）、地域の特産品（地元の支援を得られるか）等を踏まえ、最適な品目・方法を選定する必要があります。

家族の理解を得る

- 配偶者など家族がいる場合、家族の理解、協力は必須です。都会から農村への転居等、生活環境の変化を伴うことが多いため、事前にしっかりと同意を得る必要があります。

十分な研修を受ける

- 生産物の品質確保は農業の基本中のキホンです。しっかりとした技術を習得するためには十分な研修を受けることが必要です。
- また、生産技術の習得だけでは、当然のことながら農業経営はできません。販売や簿記記帳の経営管理面の研修を受けていることも重要なポイントです。

協力者との関係をつくる

- 新規就農者にとって、技術支援してくれる人（研修先の農業者、地域のベテラン農業者等）や何でも相談できる仲間は頼もしい存在です。多様な経営課題を乗り越えるためには、ベテラン農業者等の助言、仲間同士の情報交換が必要です。
- 身近に協力者がいなければ、積極的なネットワークづくりを心がけましょう。

自己資金を準備する

- 経営開始時には、多額の費用が必要となりますが、必要な費用についてすべて借入金でまかなうことは、その後の償還額の負担につながり、経営の重荷となります。
- また、不測の事態に対応するためにも、十分な自己資金を準備しておくことも重要です。

事業計画を作成する

- 経営開始にあたり、明確な目標を設定（売上、利益、経営規模等の数値目標）する必要があり、設定した目標を達成するための具体的かつ現実的な事業計画を策定することが必要です。
- 事業計画は他人から与えられるものではないので、経営者自らが策定し、自分の言葉で説明できるものでなければなりません。
- 策定した事業計画は、家族や従業員はもちろんのこと、協力者や関係機関と共有し理解を得ることが重要なポイントです。

【事業計画作成のポイント】

- ・ 労働力、資本装備からみて、事業規模は適正か
- ・ 技術レベルからみて、生産量/販売単価は適正か
- ・ 事業規模からみて、投資金額は過大でないか

農地を確保する

- 自分の就農希望地を決定し、その地で農地を確保する必要があります。農地の買い入れは、多額の費用を必要とするため、はじめは賃借でスタートすることが望ましいです。
- 農業生産に適した条件のよい農地を確保するためには、研修期間中から農地中間管理機構や市町村の情報をこまめに収集するとともに、就農予定地の地主と信頼関係を築くことが重要です。

農業経営開始

- 経営開始後は、事業計画の実施状況を常にチェックし、計画どおりに進んでいない部分は、その原因を分析し、対策を練ります。
- また、定期的に計画を見直し、経営を改善していきます。

4. 新規就農者向け公庫資金

(1) 青年等就農資金

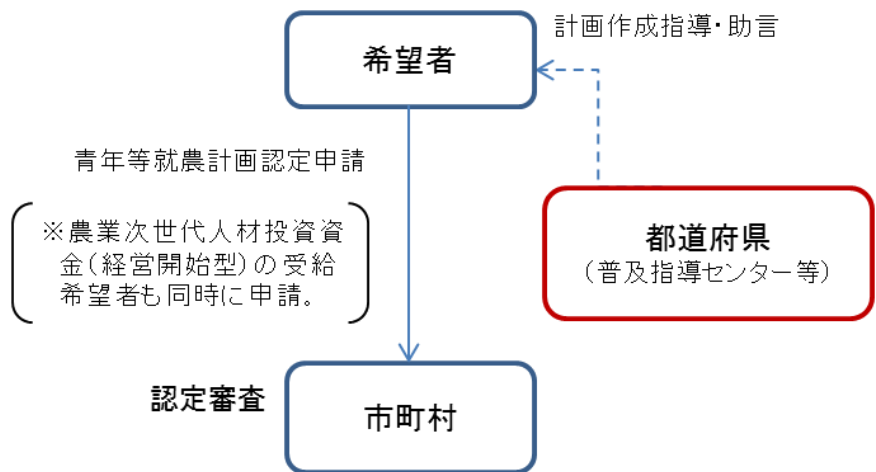
ご利用いただける方	認定新規就農者 ※市町村から青年等就農計画の認定を受けた個人・法人
資金使途	<ul style="list-style-type: none">・施設、機械の取得等（農地の取得は除く）・長期運転資金
融資限度額	3,700万円（特認限度額1億円）
償還期限	17年以内（うち据置期間5年以内）
金利	無利子
担保	原則として、融資対象物件のみ
保証人	原則として個人の場合は不要、法人の場合で必要な場合は代表者のみ

(2) 経営体育成強化資金

ご利用いただける方	農業を営む個人、法人・団体であって、経営改善資金計画を融資機関に提出された方
資金使途	<ul style="list-style-type: none">・農地等の取得等・施設、機械の取得等・長期運転資金
融資限度額	負担額の80%の範囲内であつ個人1億5,000万円、法人・団体5億円以内
償還期限	25年以内（うち据置期間3年以内）
金利	0.30%（令和3年10月18日現在）
担保・保証人	ご相談のうえ決めさせていただきます
<p>【認定新規就農者向け特例制度】</p> <ul style="list-style-type: none">・事業内容が農地等の取得の場合、融資額のうち1,000万円以下の部分について、以下の特例制度が利用できます。 <p>融資限度額：負担額の100% 償還期限：25年以内（うち据置期間5年以内）</p>	

参考1 認定新規就農者になるためには～青年等就農計画の認定手続き～

■ 青年等就農計画の作成から認定までの流れ



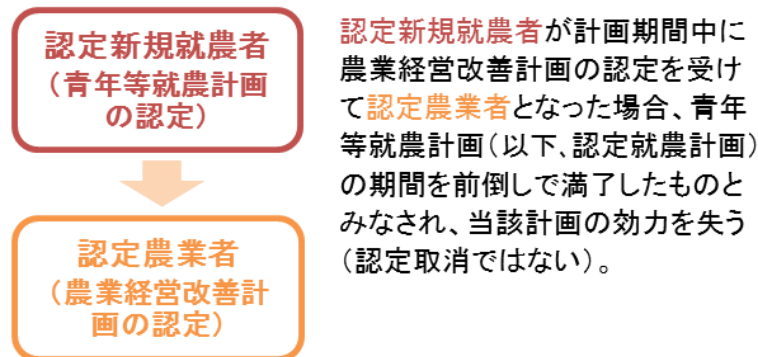
～主な認定基準の内容～

- ◆ 計画が市町村の基本構想に照らして適切なものであり、その達成見込みが確実であること
- ◆ これまでの研修経験を踏まえた農業技術を習得していること
- ◆ 経営の適正な管理(農業簿記等)の実施が見込まれること

■ 関係機関の主な役割

市町村	認定主体(関係機関との窓口・調整) ・基本構想に照らして適切か否かを判断
都道府県 (普及指導センター等)	計画作成に係る濃密な指導・助言 ・研修経験を踏まえた技術力等を審査
育成センター	計画作成に係る濃密な指導・助言
農業委員会	必要に応じ、農地利用等に関する指導・助言
JA等	必要に応じ、計画作成に係る指導・助言

(参考1) 認定新規就農者と認定農業者の関係



(参考2) 認定新規就農者の主なメリット措置

	名称等	主なメリット(特例)措置内容
制度資金	青年等就農資金	無利子、実質的な無担保・無保証人
	経営体育成強化資金	就農計画に基づく農地などの取得について ①1,000万円まで融資率100% ②据置期間5年(通常3年)
	農業近代化資金	償還期限・据置期間の延長
その他	農業次世代人材投資資金(経営開始型)	詳細は以下(参考3)のとおり

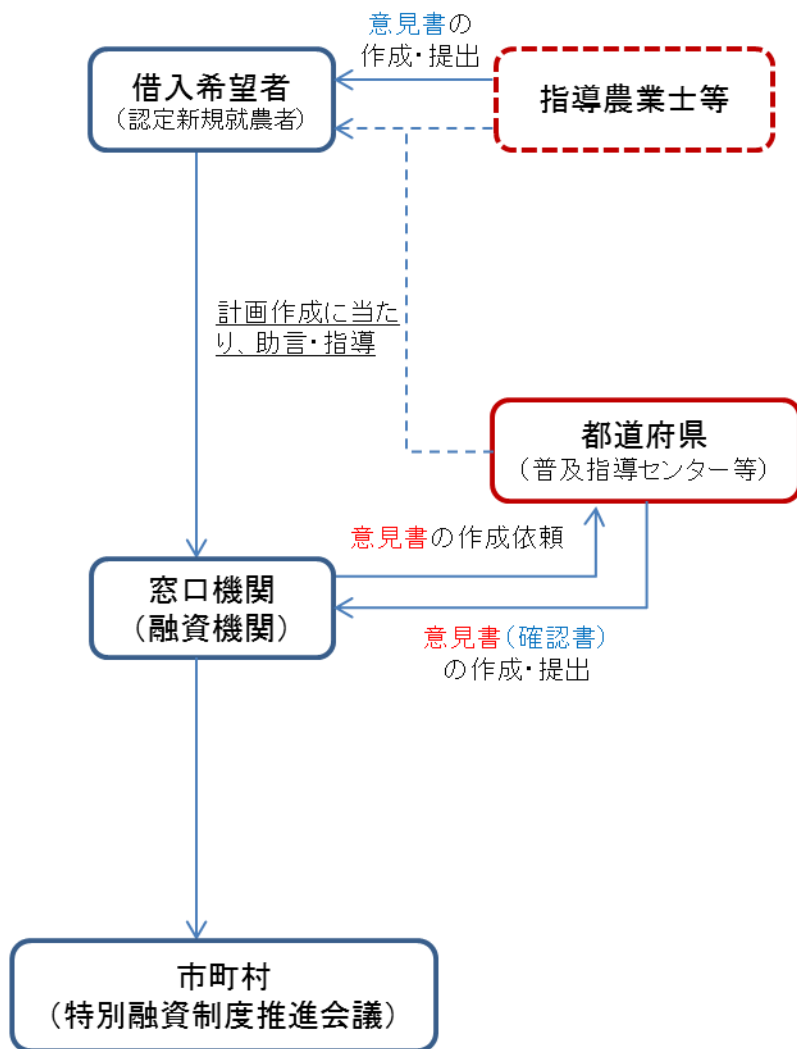
(参考3) 農業次世代人材投資資金

	主な対象要件	交付主体	交付内容	停止条件等
準備型	原則50歳未満	都道府県(育成センター)	年間150万円 最長2年間	就農しない場合、返還等
経営開始型	認定新規就農者かつ原則50歳未満	市町村	年間最大150万円(前年所得に応じて変動) 最長5年間	前年所得350万円以上の場合、停止等

参考2 青年等就農資金を利用するためには～経営改善資金計画の認定手続き～

■ 原則、融資機関事務委任方式

(認定新規就農者の貸付けに関する意見書(以下、意見書)の提出が条件)



○ 都道府県(普及指導センター等)及び農業経営の指導等を適切に行うことができる指導農業士等が、貸付けに関する意見書として窓口機関へ提出するもので、その趣旨は、指導等を行った機関が意見を付すことによって、認定手続きの円滑化・効率化を図るもの。

○ 意見書には、「計画達成の見込み」のほか、「適性・意欲」「技術・知識」の妥当性や、就農後の「指導支援体制」について記載される。

☞ 都道府県が作成する確認書について

○ 認定新規就農者から計画書等を受領した窓口機関は、指導農業士等の意見書が付された場合であっても、都道府県(普及指導センター等)に対し、意見書の作成を依頼する。

なお、経営改善関係資金要綱第5の2の(2)では、窓口機関は都道府県(普及指導センター等)に関係書類の写しを送付することとされている。

○ 意見書の作成依頼を受けた都道府県は、指導農業士等の意見書が付されている場合、都道府県が作成する意見書に代えて、当該意見書の内容が適切であると判断したうえで、確認書を提出することができる。(適切と判断できない場合は、自ら意見書を作成のうえ提出する。)

☞ 計画作成指導について

○ 計画作成に当たり、借入希望者は関係機関等に助言・指導の相談ができることとされ(経営改善関係資金要綱第3の1の(3))、特に認定新規就農者の場合は、普及指導センターが濃密な指導を行うこととされている(同要綱第6の2)。