福島県における企業の農業参入事例

参入の目的	経営の多角化
参 入 形 態	農業法人設立

ホウレンソウと宿根カスミソウの出荷調製作業

法人の概要

◆法人名
Ａ有限会社
◆本業の内容
造園土木
◆参入年
平成18年３月
◆農業経営概要と規模
水稲：7ha、そば：５ha、ホウレンソウ：60a
宿根カスミソウ：20a
◆従業員数
役員：２名、パート･アルバイト：５名

1 農業参入に至ったきっかけ

造園土木業を営んでいたが、業務量が徐々に落ち着いてきたことに加え、現在の代表者が兼業農家として農業に携わり、自ら農地を所有していたことから、農業へ参入することとなった。

また、「夏場のホウレンソウは収益性が高い」との話を聞いたことをきっかけに、従来から行っていた稲作に加え、ホウレンソウの栽培にも取り組むこととなった。

2 参入する際の相談先

まずJAに相談し、農業に関する情報収集を行った。その後、市町村および県の普及組織へ相談した。

相談の結果、補助事業を活用するための要件を満たすには、新たに農業法人を設立した方がよいとの助言を受けたため、別法人を立ち上げた。

3 参入する際に当社が取り組んだ課題等

・技術の習得

県の普及組織やJAから栽培指導を受け、これまで栽培経験のなかったホウレンソウや宿根カスミソウの生産に取り組んでいる。さらに、JAを通して県内外の研修に積極的に参加し、技術の習得・向上に努めている。

・農地取得・貸借や資金面

農地中間管理機構を通じて農地の利用権を設定しており、円滑に農地を借り受けることで、効率的な栽培面積の拡大を実現している。また、補助金を活用しながら新たなハウスの設置や農業機械の導入を進め、計画的な設備投資に取り組んでいる。

・雇用環境の見直し

社会保険労務士の助言を受けて就業規則を整備した。

また、臨時雇用を活用することで無理のない作業体制を構築しているほか、ファン付き作業服を支給するなど、労働負担の軽減と作業環境の改善に取り組んでいる。

・販路の確保

生産した農産物は全量をJAへ出荷している。また、FGAP（福島県独自のGAP）にも取り組み、農産物の安全性と品質の確保に努めている。

4 当社にとって参入して良かったこと、今後の展望

○ 地域の担い手として、遊休農地の解消や雇用の創出に取り組み、地域へ貢献できていることを実感している。
○ 売上も徐々に増加しており、農産物販売額４,000万円を目標としている。
○ 地域の高齢化が進む中、農地の受け手として規模拡大を進めるとともに、事業承継についても検討していきたい。

福島県における企業の農業参入事例

参入の目的	経営の多角化
参 入 形 態	農業法人設立

本社社屋

法人の概要

◆法人名
Ｂ株式会社
◆本業の内容
肥料・農薬・資材販売、米の集荷・販売、
ドローン事業など
◆参入年
平成30年２月
◆農業経営概要と規模
水稲：60ha
◆従業員数
役員：３名、正社員：１名、パート・アルバイト：１名

1 農業参入に至ったきっかけ

米の生産現場に携わっている中、農業者の高齢化や後継者不足などの地域農業に関する課題が明らかになってきていた。

平成29年からは、本業でドローン事業を展開して農薬・肥料の散布を行っていく中で「農業をやめるので継続性のある農業法人に農地を任せたい」と言う声が聞こえて来るようになっていた。

そのため、地域農業を守り、農業者の声に答えていくため株式会社を設立した。

2 参入する際の相談先

元々、農業者ではなかったため農地を借りることが出来なかったこと、地元の地権者からは農業法人に貸したいとの要望があったため別法人を設立することを選択した。

今まで農業に関係してきた経験上、設立は問題なく出来た。

新法人設立前年にドローン事業を立ち上げた際に、経産省の「ものづくり補助金」を活用してドローンを導入出来たことも大きかった。

3 参入する際に当社が取り組んだ課題等

・社内及び地域の承認

当初は、面積も小規模で赤字経営が確実だったため、ドローン事業を活用しながら、本業の経営を出来るだけ巻き込まない様に取り組んだ。

農業法人を設立することは、元々農家との接点も多くあったことから地域には順当に受け入れられた。

・技術の習得・機械導入

最初に揃えたのは、ドローンとトラクターのみで、ドローンの技術はほぼ独学で習得した。

トラクターは、除雪用にあったものでそれにアタッチメントを付けて春作業を実施していた。

その後、トラクターはレンタルなどで整備して来ており、ドローンで追肥・農薬散布を行い、収穫は農家に委託するスタイルを今も継続している。

面積の拡大に伴い、販路の多様化に対応するためライスセンターの整備も行った。

・農地取得・貸借や資金面

借地は、地代を払うことも重要だが、畦畔の草刈りや雑草の発生防止に努め、出来るだけきれいに管理することで地権者との信頼関係を構築した。その結果、周囲の信頼も高まり面積も拡大して設立数年後には金融機関からの融資も可能になった。

・雇用環境の見直し

本業からも雇用は流用しており、福利厚生等や経理合理化の面も統一する予定。

求人では、労働環境を明示し、若い人材を確保して継続性のある法人としたい。

・販路の確保

販売の出口は持っているので、生産と販売が連動することで、自社の栽培方法にこだわりのある販売先にも対応し拡大して行く。

4 当社にとって参入して良かったこと、今後の展望

○ 農業法人を立ち上げたことで生産者の気持ちも理解して販売に生かすことが出来るようになった。
○ ドローンを核としたスマート農業による米づくりを行い、省力化と品質の向上を目指していく。
○ 周囲の農業者の高齢化が進んでおり、農地維持を図るため、さらなる規模拡大を目指す。
○ 自社だけでなく周囲の農業者との連携や自社で育成した人材が独立出来る体制づくりを進めて地域農業を守って行きたい。

福島県における企業の農業参入事例

参入の目的	経営の多角化
参 入 形 態	農業法人設立

根圏制御によるブドウ栽培

法人の概要

◆法人名
C株式会社
◆本業の内容
運送業
◆参入年
平成28年９月
◆農業経営概要と規模
果樹（ｵﾘｰﾌﾞ、梨、ブドウ等）：0.3ha
◆従業員数
役員：14名、正社員：230名

1 農業参入に至ったきっかけ

当社は運送業を営んでいるが、運転業務から一線を退いた運転手の新たな就労の場を確保するため、農業への参入を決意した。
また、東日本大震災により一時的に物流が停滞した経験から、経営の柱が一つではリスクがあると考え、新たな事業の柱をつくりたいという思いがあったことに加え、近隣で農地を確保できる環境が整っていたことも、農業参入を決意した理由となった。

2 参入する際の相談先

地元でオリーブを生産する農業法人の代表（取締役）と知り合いになり、農業に参入することについて相談した。

3 参入する際に当社が取り組んだ課題等

・社内及び地域の承認

社長自ら、社内の役員及び社員に対して農業参入の構想や目的を説明し、社内の理解を得た。
また、地域においては、参入した農地の草刈りを定期的に行うなど、農地を適切に管理することで、地域の農業の担い手として理解を得ることができた。

・技術の習得

果樹については、地元JA及び福島県農業総合センター果樹研究所を訪問し、技術の取得に努めた。さらに、地域と気象条件が類似している茨城県農業総合センターを訪問し、地域に適した技術の習得に努めた。

・農地取得・貸借や資金面

株式会社（農地所有適格法人）として農地の取得、賃貸を契約を行っている。

・雇用環境の見直し

農業部門には現在３名の職員を配置している。基本的には部門ごとに作業を行っているが、収穫などの作業については他部門の職員も協力して行っている。
今後も、農業に携わることを希望する人材を採用するなど、農業部門の人材確保に取り組んでいきたい。

・販路の確保

特色ある果物を生産するため、地域の事業者と連携し、有機物の資源循環に取り組んでいる。
具体的には、醸造会社から出るモルトの搾りかすを飼料として活用し、市内の和牛肥育農場で給与してもらっている。その肥育農場で生産された堆肥を果樹畑に還元し、そこで生産した果物を、同醸造会社のモルトを使用しているレストランに販売するなど、地域内での資源循環と販路の確保につなげている。

醸造会社 → モルト搾りかす → 和牛肥育農場 → 堆肥 → 果樹畑 → 果物 → レストラン

4 当社にとって参入して良かったこと、今後の展望

○ 当初は、運転業務から一線を退いた運転手の就労の場として農業部門を活用することを想定していたが、実際にはそのような事例はなかった。一方で、交通事故を経験した若手運転手が、一時的に農業部門で作業することで気分転換を図り、その後、運転業務に復帰した事例があった。農業部門が、社員の新たな就労の場だけでなく、心身のリフレッシュを図る場としても活用されている。
○ 今後は、現在栽培している梨、ブドウ、ブルーベリー、オリーブに加え、新たな果樹の栽培にも取り組みたい。
○ まだ活用していない場所もあることから、将来的には直売所やカフェを整備するとともに、農業体験などにも取り組み、農業を身近に感じてもらえる場をつくっていきたい。

福島県における企業の農業参入事例

参入の目的	経営の多角化
参 入 形 態	農業法人設立

大豆の播種作業

法人の概要

◆法人名
Ｄ合同会社
◆本業の内容
建設業
◆参入年月
平成22年4月
◆農業経営概要と規模
大豆：18ha、水稲：1ha、サツマイモ：4a
◆従業員数
役員：3名、正社員：2名

1 農業参入に至ったきっかけ

もともとは地元で建設業を営んでいた法人であったが、長期にわたる景気の低迷に伴い、工事の受注が年々減少するなど経営が悪化した。
そこで社内で対策を協議し、地域の基幹産業である農業へ新規参入し、従業員の雇用確保だけでなく地域の農業活性化にも貢献したいと考えた。

2 参入する際の相談先

農業分野へ新規参入するにあたり、農業経営及び農作物栽培の専門知識については、近隣の農業者やJA、県の普及組織に、また、農地の確保や農業用機械整備等については、役場や農業委員会に相談し、支援を受けながら農業に取り組んだ。

3 参入にあたり企業が取り組んだ課題と対応

・技術の習得

農業経営はもちろん農作物栽培の経験も全く無かったため、近隣の農業者やJA 、県の普及組織などの関係機関から、農業経営や栽培管理に関する基礎的な知識やノウハウなど多くの指導を得ながら技術を習得した。

・農業用機械の整備

農業用機械を自社で１台も所有していなかったことから、就農開始から５年近くかけて県や市町村の補助事業を活用しながら、遊休農地の再生や栽培管理に必要な各種農業用機械を順次整備した。

・遊休農地再生による農地の確保

参入時点で既に条件の良い農地は集落営農組織が集積していた。そこでまず、地域内に数多く点在した遊休農地を借り受け、著しく荒廃していた農地を、本業の建設業で培ったノウハウを活かして、耕作が可能な農地へと再生させた。

・農業法人の設立

農業委員会や市町村役場など関係機関から支援を受けながら、農地の確保や農業法人の設立手続きなどを計画的に進め、農産物の出荷を考慮し、合同会社を平成22年4月に設立し、同年10月には認定農業者となった。

・地域内での雇用による労働力の確保

順調に栽培品目や作付面積が増加したことと、将来にわたり安定した農業経営を図るうえで雇用労働力の安定確保が必要不可欠であると考え、ハローワークを通じて地域内から新たに数名の臨時職員を雇用している。

4 今後の展望

ほ場の排水対策の徹底とブロックローテーションの導入等による大豆の収量と品質の向上を図る。併せて、作業の効率化や省力化を進めるため、スマート農業技術の導入を検討する。

福島県における企業の農業参入事例

参入の目的	地 域 貢 献
参 入 形 態	農業法人設立

みずみずしく甘みが強い自慢のアスパラガス

法人の概要

◆法人名
Ｅ株式会社
◆本業の内容
建設業
◆参入年
令和２年３月
◆農業経営概要と規模
アスパラガス：約1ha、水稲：約10ha
◆従業員数
役員：４ 名、正社員：4名、パート･アルバイト：15名

1 農業参入に至ったきっかけ

建設業を営む中で、東日本大震災以降、復興関連事業が増加する一方、遊休農地が年々増えていることに強い問題意識を持つようになった。
「地域に残された農地を、もう一度価値ある土地として活かしたい。」
そんな思いから、農業への参入を決意した。
また、雇用の場を地域に生み出すことも大きな目的の一つとして、年齢や体力に関わらず、それぞれの力を生かして働ける場を提供したいと考えた。
農業を単なる新規事業としてではなく、地域の農地を守り、人を支え、未来につなげる事業としてスタートさせた。

2 参入する際の相談先

農業への参入を決めたものの、農地の確保から栽培技術、雇用、販路まで、建設業とは全く異なる知識や経験が必要だった。
そこで、県の就農相談会をはじめ、市町村やJAなどの関係機関へ積極的に相談した。
農地の確保や農業経営に必要な制度についても、専門家からアドバイスを受けながら一つひとつ準備を進めた。
「分からないことをそのままにしない」ことを大切にし、着実に参入への道筋を整えた。

3 参入する際に当社が取り組んだ課題等

・農地取得・貸借や資金面

農業参入において最初に直面したのが、農地の確保だった。知人からの紹介や地域とのつながりを生かしながら、遊休農地を中心に農地を探し、取得・賃借を進めた。
農地を確保するだけではなく、農地の状態や立地条件を見極め、「どの土地で、何を、どのように作るか」まで考えた農地づくりを進めた。
アスパラガスについては、施設整備を含めた初期投資も必要となるため、計画的に投資を行いながら、無理のない経営基盤を構築していった。

・技術の習得

農業は、設備を整えればすぐに結果が出る事業ではなく、特にアスパラガスは、年間を通じた管理と細かな判断が収量や品質に大きく影響する。
そこで、先進的な農業経営を行う農家や研修先で実際の作業を学び、栽培から収穫、出荷までの一連の技術を身につけた。
さらに、研修で得た知識をそのまま取り入れるのではなく、自社の圃場条件や気候、作業体制に合わせて改善、経験とデータを積み重ねながら、自社独自の栽培・管理技術を確立することを目指している。

・雇用環境の見直し

農業は季節によって作業量が大きく変化する。
そのため、安定した雇用を実現するには、農繁期だけ人手を集めるのではなく、年間を通じて働ける環境をつくることが重要だと考えた。
作業内容や勤務時間を見直し、それぞれの能力や生活スタイルに合わせて働ける体制を整備した。
「農業だから仕方ない」ではなく、「農業だからこそできる働き方」を考え、地域の雇用の受け皿となることを目指している。

・販路の確保

生産した農産物を安定して販売するため、地域の販売店や卸売市場など、複数の販路を確保した。
また、ネット販売などにも取り組み、生産者から消費者へ直接届ける仕組みづくりにも挑戦している。
単に「作って売る」のではなく、品質にこだわった農産物を、自分たちの言葉で価値とともに届けることを大切にしている。

4 当社にとって参入して良かったこと、今後の展望

○ 農業への参入を決めたことで、これまで耕作されていなかった農地を再び生産の場として活用することができた。
○ 地域の方から「農地を守ってくれてありがとう」と声をかけていただく機会も増え、農業が地域に果たす役割の大きさを実感している。また、農業を通じて新たな雇用を生み出し、さまざまな人が活躍できる場所をつくることができたことも、大きな成果の一つである。
○ 今後は、農地の拡大だけを目的とするのではなく、収量・品質・生産効率を高め、持続的に成長できる農業経営を目指し、地域に眠る農地を次の世代へつなぎながら、福島を代表する農産物を生み出せる農業法人を目指していきたい。
○ 「農業を、地域の未来をつくる産業へ」をスローガンに、これからも、農地・人・技術を大切にしながら、新しい農業の可能性に挑戦していきたい。

福島県における企業の農業参入事例

参入の目的	地 域 貢 献
参 入 形 態	農業法人設立

託された農地でおこなう田植え作業

法人の概要

◆法人名
Ｆ株式会社
◆本業の内容
土木建設業
◆参入年
令和７年４月
◆農業経営概要と規模
水稲：13.6ha、小菊：８a、ピーマン：７a、
水稲作業受託：0.5ha
◆従業員数
役員：２名、正社員：１名

1 農業参入に至ったきっかけ

地域の水稲農家が減少し、遊休農地が増加したことで、夏に蛍が見られなくなった。当たり前だった景色は、東日本大震災以降の米価下落により経営継続が困難な厳しい状況でも、農家の皆さんが農地を守り続けてくださったおかげと感じた。そして、「蛍が見られる景色を取り戻したい。そのために地域の農地を守りたい。」との思いが強くなった。

弊社は、土木建設業を営んでおり、工事の少ない冬場や春先の閑散期に、土地造成の知識や所有する重機を活用し地域貢献できるのはないかと考え、農業に参入することとなった。

2 参入する際の相談先

「弊社に地の利がある地域で水稲と園芸品目を作りたい」と大まかな構想はあったが、農業参入に関する知識はほとんどなかったため、福島県農業経営・就農支援センターに伺い、農地の取得や資金の準備、参入までの計画策定や農業部門の新設等についてアドバイスを受けた。

２回目以降は、県の普及組織が窓口となる就農相談会に出向き、「担い手支援チーム（普及所、地元自治体、JA、農地中間管理機構、農業経営・就農支援センター各担当者）」との面談により、参入計画を具体化することができた。

3 参入する際に当社が取り組んだ課題等

・事業計画の策定

作成した事業計画（案）に対して、県の普及組織から厳しい指摘を受け、特に県の普及組織の作物担当者からの鋭い指摘に困惑しながらもメールでのやり取りを通して事業計画を完成させた。

成案化した事業計画では、参入３年後まで赤字経営だった。赤字覚悟で参入したものの、実際は想定以上に経費が嵩み、現実の厳しさを目の当たりにした。今後は当初計画と実態がかい離した原因などを分析して、経営改善に取り組む。

・初期投資と資金繰り

制度支援（青年等就農資金、経営発展支援事業）は、申請から交付までの事務手続きに数か月～１年以上の期間を要するため、就農直後に必要な機械や資材は自己資金で賄う必要があった。

参入直後は収入は無いため、十分な自己資金を準備しておくべきだった。補助金が入金されるまでの間のつなぎ資金などの知識も必要である。

・農地取得・貸借

そもそも農業専門用語や土地勘が不足していたため、地権者とのコミュニケーションづくりには苦労した。

貸出可能な農地は、農業委員会を通して探し、実際の貸借は農地中間管理機構を通じ契約した。

地権者に弊社が新規参入したことを知っていただくため、参入１年目には参入の挨拶文を作成し配布した。

また、集落や中山間直接支払制度組織などの活動への参加や借地近隣の農道の除草などを自主的に行うなど、地権者など地域の方々に顔と名前を覚えてもらえるよう努力した。

・農機具の調達

制度支援を活用して参入直後に農業機械の導入を計画していたが、無理だったことが判明し困っていたところ、相談した地域の農業者から、中古農機を譲っていただき、急場をしのぐことができた。制度支援（補助事業、資金）により調達予定の機械は、稼働できるのは参入２年目からと思った方が良い。

4 当社にとって参入して良かったこと、今後の展望

○ 参入した地域の農業者や地権者から信頼してもらえたことで、農地を任せてもらえることも増え、順調に規模拡大している。
○ 遊休農地を復旧する作業は、本業の重機での業務経験を活かすことができた。一方、遊休農地の状態は様々であり、現状の経営において借り受ける農地とすべきか判断が難しい。
○ 従業員１名を常時雇用しており、農閑期の収入確保のため、精米施設の導入や加工に取り組みたい。
○ 規格外品の有効活用のため、販路開拓や6次化に取り組むなどして更なる所得向上を目指したい。

福島県における企業の農業参入事例

参入の目的	地 域 貢 献
参 入 形 態	農業法人設立

野菜の直売
（冷蔵庫で鮮度を保持して販売）

法人の概要

◆法人名
Ｇ合同会社
◆本業の内容
建設業
◆参入年
令和４年３月
◆農業経営概要と規模
水稲：47ha、ネギ：20a、落花生：20a
◆従業員数
役員：４名、正社員：９名、パート･アルバイト：１名

1 農業参入に至ったきっかけ

建設業を営んでいるが、経営を後継者に譲ったタイミングで農地を購入することとなり、個人で農業経営を開始した。

その後、周辺農地を中心に依頼が増え、経営面積が拡大してきたため、後継者夫婦が農業に参画し、法人として農業経営を行うこととした。

農業は未経験であったが、高齢化や後継者不在で担い手が減少している状況に対して、少しでも地域へ貢献できればとの思いから農業に参入した。

2 参入する際の相談先

農業法人設立に関する相談は、本業を担当する専門家へ行い、会社形態等を決めた。

農地の購入等の手続きは市町村及び農業委員会へ相談し手続きを進めた。

農業機械の導入については、一部は知人から使用しなくなった中古機械を譲り受ける等で対応した。

3 参入する際に当社が取り組んだ課題等

・地域の承認

地元集落及び他の地域においても、水田での丁寧な作業が好意的に受け入れられており、ほ場近隣の農業者から新たに耕作の依頼を受けることも多い。

・技術の習得

経営開始当初は、農業者の知人等から話を聞く、インターネットから技術的な情報を得るなどしていたが、県オリジナル水稲品種「福、笑い」の栽培をとおして県の普及組織や市町村などへ相談することができるようになった。

・雇用環境の見直し

本業の雇用形態とできる限り近い形とし、変則的な労働時間を避け、休日を確保した。

気象状況に合わせて安全に作業できるよう配慮するとともに、休日当番などのシフトについては、社員の自主性に任せるなど、働きやすい環境を提供している。

・農地取得・貸借や資金面

専門家、市町村及び農業委員会との連携や助言により、法人設立手続きや農地の取得・貸借を円滑に行うことができた。

営農に必要な農業用施設・機械については、主に自己資金で対応し、経営開始当初は中古機械を活用するなどコスト低減に努めた。

農業用倉庫建設の際は金融機関からの借入金で対応した。

・販路の確保

米の販売は、ECサイトや直接販売に力を入れており、複数の販路を確保することで経営の安定化を図っている。

野菜類の直売を行っており、夏場は商品を冷蔵庫内に陳列する、販売品目を増やして客を飽きさせない、などの工夫を行っている。

4 当社にとって参入して良かったこと、今後の展望

○ 地域農業の担い手が減少していく中で、新たな担い手として地域へ貢献できていることが、農業へ参入して最も良かったと感じる点。
○ 参入した地域の農業者や地権者から信頼してもらえたことで、農地を任せてもらえることも増え、順調に規模拡大できている。
○ 現在、水稲栽培においてドローンによる農薬散布作業を委託しており、今後は自社でドローンを導入する等スマート農業の更なる活用により、効率的な経営を目指したい。
○ 副産物であるもみ殻等をくん炭化するなど有効活用し、循環型の農業を進めていきたい。

福島県における企業の農業参入事例

参入の目的	農 福 連 携
参 入 形 態	農業部門設置

見事なブドウ【シャインマスカット】

法人の概要

◆法人名
Ｈ社会福祉法人
◆本業の内容
社会福祉事業
◆参入年
令和５年４月
◆農業経営概要と規模
ブドウ：18a、サツマイモ：70a
◆従業員数
５名

1 農業参入に至ったきっかけ

社会福祉事業を営んでいたが、利用者の働く場の確保や工賃の引き上げが課題となっていた。また、活用できていない所有地があり、有効活用できないかと考え、農業参入を検討していた。

具体的に県の普及組織などに農業参入について相談したところ、ブドウの栽培を提案され、農業参入を決意した。

2 参入する際の相談先

農業に関する知識がほとんどなかったため、栽培品目の選定から栽培方法、補助事業の活用など、市町村や県、地域の支援機関などに相談した。

相談内容によって担当する部署が異なるが、相談先で情報共有の体制が構築されており、比較的速やかに対応していただけた。

3 参入する際に当事業所が取り組んだ課題等

・機械・設備等の導入

農業参入に当たっては、活用可能な補助事業があったが、農業などに関する知識がほとんどなかったため、市町村や県、支援機関からの助言により、生産計画を作成し、栽培方法に合わせた適切な機械・設備を導入することができた。

・人材の確保

生産初年度の栽培管理については主に職員・利用者で行い、計画的に実施していたが、生産量の増加、規模拡大に伴い、人材の不足が懸念された。そのため、作業の繁忙期を中心に法人内職員を増員し、適期管理に努めている。

・販路の確保

生産初年度は、主にJAや関係機関で販売していたが、翌年以降は生産量が増えるため、支援機関に販路拡大について相談した。相談した結果、ECサイトでの販売が決まり、販路を拡大することができた。

また、予約販売のチラシを作成し、地域や関係各所への配布などの広報により、顧客の確保を図っている。

・栽培技術の習得

農業経験がなかったため、参入する前には地域の生産者を訪問し、栽培技術について学んだ。

参入後は、JA主催の指導会への参加、県の普及組織に指導を仰ぐとともに、県内の篤農家にも教わりながら、栽培管理を行っている。特に、ブドウの生産初年度には病気が発生してしまったため、県の普及組織などに相談し、病気の特定や防除方法について助言いただきながら、防除方法を見直し、早期防除に努めている。

また、事業所内で職員研修を行い、栽培技術の研鑽にも取り組んでいる。

・鳥獣被害対策

ブドウ・サツマイモともに生産初年度に鳥獣被害が発生した。市町村や県の普及組織などに相談し、加害種の特定や対策の手法を学び、独自で導入可能な対策を早期に実施した。また、必要なワイヤーメッシュ柵・電気柵、わなについては、市町村の事業を活用して導入し、翌年には被害低減につながっている。

4 当事業所にとって参入して良かったこと、今後の展望

○ 社会福祉事業が本業ではあるが、農業への参入はただ作物を育てるだけでなく、利用者の働く喜びと地域の未来を支えるよい取組であると感じている。
○ 利用者にとって、農業は「土に触れる」ことによる精神的な安定や、作物の成長を通じた達成感を得やすく、作業工程が多岐にわたるため、個々の特性に応じた分業が容易である。
○ 農業に参入したことをきっかけに、地域内外での関わりも増え、この取組の周知や顧客の確保にもつながっている。
○ 今後は規格外品の有効活用や独自製品の開発などの6次化や新たな品目の導入などに挑戦し、農業所得向上だけでなく、利用者のやりがい・いきがい作りへの貢献や地域活性化につなげていきたい。

福島県における企業の農業参入事例

参入の目的	農 福 連 携
参 入 形 態	農業部門設置

アスパラガスの選別作業

法人の概要

◆法人名
Ｉ社会福祉法人
◆本業の内容
障がい者支援
◆参入年
平成20年4月
◆農業経営概要と規模
アスパラガス：30a、シャインマスカット：30a、
あんぽ柿加工（原料柿：20a）
◆従業員数
役員：8名、正社員：42名、パート･アルバイト：10名

1 農業参入に至ったきっかけ

法人設立当初の職員に農業経験者がおり、利用者の就労の場の確保を目的に馬鈴薯や玉ねぎなどの露地栽培に取り組んでいた。しかし、震災後の放射能の影響により、施設園芸への転換を進め、高単価で収益性が期待できるハウスアスパラガスを導入し、本格的な農業参入を開始。アスパラガスは収穫、運搬、選別、袋詰めなど作業工程を細分化できるため、利用者それぞれの能力や適性に応じた作業分担が可能であり、障がいのある方や女性も取り組みやすい。利用者の就労機会の拡大と工賃向上を目指し、農業と福祉を連携させた経営に取り組んでいる。

2 参入する際の相談先

「アスパラガスを作りたい」という大まかな構想はあったが、農業に関する知識がほとんどなかったので、地域の農家から情報収集したり、農地の借用や補助事業活用等に関する課題解消、参入までの計画策定等をJAや県の普及組織へ相談した。

3 参入する際に当社が取り組んだ課題等

・社内及び地域の承認

本業社内の役員及び社員に対して農業参入に係る構想を説明し、社内の承認を得ることができた。
また、参入予定地の市町村の協力のもと、近隣農業者と顔を合わせ、事業説明を行ったことで、外部から参入する当社が地元から受け入れてもらうことができた。

・技術の習得

農業に関する知識がほとんどなかったため、県の普及組織やJAから当法人に適した研修先を紹介してもらい、農作業担当者２名に栽培技術の習得に係る研修を受講してもらった。
研修先が参入予定地管内だったこともあり、技術習得に加えて、参入後も研修先農業者から助言・指導してもらえる関係性を築くことができた。

・農地取得・貸借や資金面

参入予定地の農業委員会との連携や専門家の助言により、法人設立手続きや農地の取得・貸借を円滑に行うことができた。
営農に必要な農業用施設・機械については、JA・民間団体の補助金を活用して導入した。

・雇用環境の見直し

当社が作付けする品目は、作業に切れ目のない作物とし、施設利用者の働きやすい環境づくり（GAPの取組み等）による労働安全確保を図った。

・販路の確保

JA、直売所、道の駅等

4 当社にとって参入して良かったこと、今後の展望

○ 本業が障がい者支援であるため、施設利用者の工賃をいかに上げていくかということが大事なことから、採算性の高い作物を選定してきた。
○ 参入した地域の農業者や地権者から信頼してもらえたことで、農地を任せてもらえることも増え、順調に規模拡大している。
○ 今後は、農閑期を埋めることができる品目を作付けして、年間の作業に切れ目のない様にしていきたい。
○ 規格外品の有効活用のため、販路開拓や六次産業化による更なる所得向上を目指したい。

福島県における企業の農業参入事例

参入の目的	原料確保
	経営の多角化
参入形態	農業法人設立

収量センサー付きコンバインによる水稲の収穫

法人の概要

◆法人名
Ｊ株式会社
◆本業の内容
外食業
◆参入年
平成25年10月
◆農業経営概要と規模
水稲：50.2ha、露地野菜：9.7ha(キャベツ：2.5ha, ハクサイ：4.5ha、長ネギ：1.6ha, 青ネギ：0.3ha, タマネギ：0.8ha)
◆従業員数
役員：2名、正社員：7名、パート･アルバイト：10名

1 農業参入に至ったきっかけ

外食産業として、農産物を自ら栽培することにより、農業の仕組みや難しさ、経営面も含めたノウハウを蓄積するため。
広大な農地があり、首都圏に近く、輸送面で利点のある福島県への参入を決めた。

2 参入する際の相談先

農業参入にあたり、農地を確保する必要があるため、参入予定地の農地の状況や農業者に詳しい元土地改良区職員の農業者に相談した。
法人設立、営農計画、支援措置については、県や市町村の行政関係者に相談した。

3 参入する際に当社が取り組んだ課題等

・地域の承認

農村は「よそ者」を拒む風土があると言われ、慣例を重んじる社会でもある。
これを避けては「共存」できないと考え、参入に先立ち、町内会等へ挨拶したほか、すべてのほ場に連絡先を明示した立札を設置するなど、前向きに取り組んだ。

・農地の貸借

集落内の構図を壊さないことを第一に考え、貸し手に「集落内に、借り手はいませんか？」と確認した上で契約を結んだ。
「農地中間管理機構」を介して契約。保有米等の確保も請け負った。

・雇用の促進

県の農業短期大学校や高校からのインターンシップを積極的に受け入れ、当社に興味を持ってもらい雇用に繋げている。これまでに県の農業短大から4名入社。
県の認定研修機関として新規就農者を受け入れた。

・農福連携の取組み

近隣の障がい者施設と連携し、施設外就労を受入。平日５日間、毎日４人がタマネギの皮むき等の軽作業に従事している。この内１名を、一般雇用として2026年4月に採用。入社後は、様々な作業に従事している。

・農産物の供給体制

生産した農産物は全量自社グループ会社へ出荷。
現在は県内の生産者からも農産物を買い入れて、グループ会社に出荷している。

・機械等の導入

目的に合致した各種補助金を複数活用。特に地元の若い世代に就農を促すため、若い世代が興味を抱き活躍できるスマート農業機械を積極的に導入。

・スマート農業の実証

令和２年、国の実証事業を契機に取組をスタート。
GPS機能を有する「田植え機」「トラクター」「ドローン」等を活用し省力化を実現。
収量センサー付きコンバインのデータを活用して、施肥量を精密調整したことで、生産性及び収益が向上。
水位センサーや自動給水ゲートの実証にも取り組み、さらなる省人化を目指している。

・農場運営の高度化

JGAP及びFGAP（福島県独自のGAP ）を取得（米、青果物）。
GAPの実践は農業経営の改善に有効であると実感。指導員3名体制で農場の改善を図っている。

4 当社にとって参入して良かったこと、今後の展望

○ 本業が外食チェーンであるため、原材料となる農産物を自社で生産することで、グループ全体での調達が安定した。
○ 農業経営の全般を知ることにより、農産物を需要とする企業としての認識が変化した。
○ 離農、後継者不足の問題が深刻化する中で、新規就農者を雇用し、農地の受け皿として地域に貢献する。

福島県における企業の農業参入事例

参入の目的	原料確保
	経営の多角化
参入形態	農業法人設立

農産物検査員資格を持つ
社長が手がける米づくり

法人の概要

◆法人名
Ｋ株式会社
◆本業の内容
米穀集荷、農業資材等の販売など
◆参入年
平成30年６月
◆農業経営概要と規模
水稲：38ha
◆従業員数
役員：１名、パート･アルバイト：延べ10名

1 農業参入に至ったきっかけ

食の安全と安心の確保に努め米穀集荷･卸･小売販売、農業資材販売などを手掛けていたが、安心できる福島米を自ら生産し、お客様に届けたいとの思いから農業参入することとなった。

米の取引をしている生産者の高齢化を目の当たりにして、米の生産仕入れに危機感を覚えたことも参入のきっかけである。

また、農業資材のノウハウを生かした米づくりという点で農業参入による相乗効果が得られると考え、参入を決意した。

2 参入する際の相談先

「地元農地で安心でおいしい米を作りたい」と大まかな構想はあったので、農業参入までの計画を作成するために情報収集を行った。

農地の取得や機械整備などの参入までの計画策定や農業部門の別法人の設立等について、県の普及組織と市町村へ相談した。

米生産技術については、取引先の米生産者にも相談した。

3 参入する際に当社が取り組んだ課題等

･社内及び地域の理解

当時の本業社長の遊休農地解消により地元に貢献したいとの思いが強く、別会社の立ち上げのために、地域の米生産者に丁寧に説明し、地域の理解を得た。

･技術の習得

大規模な水稲栽培の経験はなかったため、米や資材で取引のある米生産者から技術指導を受けた。

資材事業者や地元農機事業者から資材サンプルや技術情報の提供を受けたことも技術習得に役立った。

･販路の確保

本業事業と連携した米販売と弁当事業者への直販が現在の販路であるが、今後新たな販路も検討していきたいと考えている。

･農地取得･貸借や機械整備

農業委員会との連携や専門家の助言により、法人設立手続きや農地の取得･貸借を円滑に行うことができた。

営農に必要な農業用機械については、県の普及組織に相談して、企業農業参入支援体制強化事業を活用して導入した。

その他、本業からの資金援助をもらった。

･雇用環境の見直し

水稲は繁忙期と閑散期が明確に分かれているため、臨時雇用を活用し、米作りを行っている。

規模拡大に伴い、常時雇用の確保が課題となっている。

4 当社にとって参入して良かったこと、今後の展望

○ 「自分が作った米」を売れることが喜び。将来的には自社ブランド米を確立していきたい。
○ 作業の効率化と生産農地の整備により、地元中山間地域で米の栽培面積を拡大したい。

福島県における企業の農業参入事例

参入の目的	地 域 貢 献
	経営の多角化
参 入 形 態	農業法人設立

遊休農地解消作業

法人の概要

◆法人名
Ｌ株式会社
◆本業の内容
土木工事請負業、農作業受託業務(ほ場整備)
◆参入年
平成21年12月
◆農業経営概要と規模
アスパラガス、薬用植物、果樹、そば　他：計25ha
◆従業員数
役員：２名、正社員：４名、パート･アルバイト：１名

1 農業参入に至ったきっかけ

建設会社で農業土木業を営んでいたが、遊休農地を解消しても、農地を利用する担い手がいないという課題があった。

また、地元の商社から、薬用植物の生産希望があったこと、市町村より遊休農地の利活用の相談があったことから、自社で新たに農業法人を設立し、遊休農地を解消しつつ、地元の豊かな風土や環境業等の地域資源を将来に引き継いでいくことを目的に参入することとなった。

2 参入する際の相談先

薬用植物を栽培するにあたって、福島県では薬用植物の栽培事例が少なく、どのような品目が地域の気候に適しているかわからなかった。

そこで、地域の気候に適した薬用植物の選定や栽培技術について、県の普及組織に相談した。

また、初期導入の経費を抑えるため、活用できる補助事業がないか市町村に相談した。

3 参入する際に当社が取り組んだ課題等

・技術の習得

薬用植物の栽培に関する知識がほとんどなかったため、県の普及組織に先進地である大分県への視察研修を調整・同行してもらい、その技術を参考に栽培技術の習得を図った。

また、平成23年の震災以降、薬用植物の取引が中止となってからは、新たな営農の基幹となる土地利用作物等の品目の選定、栽培技術についても助言・指導をもらった。

・農作業受託業の拡大

どのような作業請負のニーズがあるのかの市場調査をおこない、導入機械の選定をした。

・販路の確保

基幹作物を生産するにあたっては、販路先の確保が課題であった。

そこで、県の普及組織に相談し、大手外食チェーンとのマッチング（契約栽培）を行い、安定した販路先を確保した。

・6次化商品の開発

市町村・県の試験研究機関・加工業社・販売業者等の助言をいただきながら、自社生産のナツハゼを活用したサイダーを商品化・販売した。

4 当社にとって参入して良かったこと、今後の展望

○　農業参入したことにより、農業者の方々とのつながりができ、今まで以上に作業請負やほ場整備の受注が増加したこと。

○　高温対策や天候リスクを減らすため、新技術の導入や新品種の導入を進めていきたい。

福島県における企業の農業参入事例

参入の目的	経営の多角化
	地 域 貢 献
	雇 用 創 出
参 入 形 態	農業部門設置

きゅうりのつる下ろし養液栽培

法人の概要

◆法人名
M有限会社
◆本業の内容
タクシー事業
◆参入年
令和４年６月
◆農業経営概要と規模
施設きゅうり：20a
◆従業員数
役員：１名、正社員：１名、パート･アルバイト：６名
（パート常時２名、農福連携による雇用あり）

1 農業参入に至ったきっかけ

タクシー事業を営んでいたが、新型コロナウイルスの影響を受け、他に柱となる事業の導入を目的に農業参入することとなった。

地元の知人が先行してきゅうり栽培で農業参入しており、①地域のきゅうり産地を復活させたい、②福祉関係者や退職者の雇用の受け皿となりたい、③成功事例として新たな参入者の参考になれば、④厳しい壁にぶち当たっても乗り越えられるきっかけになり、参入者でやめる人がいなくなるように、との思いもあり参入を決意した。

2 参入する際の相談先

地元の知人が先行して農業参入しきゅうりを栽培していたことから、きゅうりの生産・販売を事業化するにあたり、農地の確保、栽培技術、設備等、さまざまな相談に乗ってもらった。

3 参入する際に当社が取り組んだ課題等

・社内及び地域の承認

本業社内の役員及び社員に対して、農業参入に係る構想を説明するとともに、参入にあたり自己資金がなかったことから、補助金の活用について社内で検討し承認を得られた。

参入予定農地は、先行して参入した知人が農地所有者と面識があったことから調整がスムーズだった。

・技術の習得

農業に関する知識がほとんどなかったため、先行して参入した地元の知人から栽培管理技術の指導を受け、導入施設も同様の仕様とした。また、千葉大学園芸学部の講習に通ったり、リモートにより技術を習得した。

・農地取得・貸借や資金面

農地は、先行して参入した知人から紹介を受け、市、農業委員会、JAの仲介により円滑に賃借することができた。営農に必要な農業用施設及び付帯設備は、経済産業省の「事業再構築補助金」を上記知人から紹介を受け活用して導入した。

・雇用環境の見直し

通常は、役員、正社員（元タクシードライバー、現農場長）、常時雇用パート従業員２名で管理を行っているが、繁忙期は農福連携の観点から福祉施設利用者を臨時雇用して栽培管理している。

・販路の確保

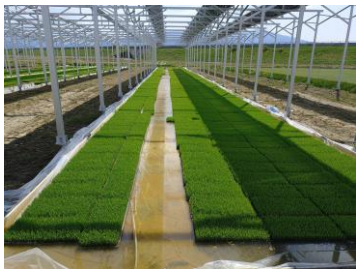
地元市場、量販店等

4 当社にとって参入して良かったこと、今後の展望

○ 人の役に立たないと仕事としてやりがいがないと考えていることから、食べた人に「おいしい」と喜んでもらうことでやりがいを感じている。
○ 農業参入という新たな挑戦をしてみて良かった。迷っているならやってみることを選ぶことである。
○ 参入してから厳しい壁にぶち当たってばかりだが、続く人の励みや手本になれるように努力している。
○ 年３作とし年１作によるリスクを回避して、良い状態で年中収穫可能とし、周年雇用による雇用の安定化を図る。
○ 自社の経営規模拡大及び地域への波及効果を図るため、単収50t/10ａを目指す。
○ 出荷先は、自ら価格を決められる直接販売の比率を上げる。
○ 現在、きゅうりの佃煮を販売しているが、加工品のバリエーションを増やし、規格外品を利益につなげる。

福島県における企業の農業参入事例

参入の目的	雇用創出
	原料確保
	地域貢献
参入形態	農業法人設立


ソーラーシェアリングでの育苗

ソーラーシェアリングでの水稲栽培

法人の概要

◆法人名
Ｎ有限会社
◆本業の内容
酒造業
◆参入年
平成10年12月
◆農業経営概要と規模
水稲：60ha（うちソーラーシェアリング：1ha）
そば：10ha（うちソーラーシェアリング：4ha）
◆従業員数
役員：4名、正社員：4名、パート・アルバイト：6名

1 農業参入に至ったきっかけ

酒造業を営んでおり、酒造好適米の安定的な確保を目的に、平成10年度に農業法人を立ち上げ、自社栽培を開始した。

その後、酒米のさらなる品質向上と規模拡大を図るため、平成20年度に現在の法人へ社名及び代表者の変更をし、現在に至る。

＜企業使命＞

地域農業の振興・農地の保全・雇用の確保・担い手の育成

2 参入する際の相談先

市町村・農業委員会
県の普及組織・JA・農機メーカー
地域計画各地区代表者（19地区）

3 参入する際に当社が取り組んだ課題等

・社内及び地域の承認

本業社内の役員及び社員に対してビジョン及び規模拡大計画（農地・投資・中期長期）構想を明確にしながら、社内の承認を得ながら進めている。

また、市町村の協力のもと、地域計画に基づきながら地域の農業者や自治会と顔を合わせ、事業説明を行ったことで、外部から参入する当社が地元から受け入れてもらうことができた。

・技術の習得

農業に関する知識・技術は、地元の農業者や県の普及組織、JAからの指導を受け習得した。

また、各種研修会への参加や新技術やIOT/ICTの活用も積極的に行っている。(RTK・ドローン・直進アシストトラクター・水位センサー等)

・農地取得・貸借や資金面

市町村や農業委員会との連携や専門家の助言により、法人設立手続きや農地の取得・貸借を円滑に行うことができた。

営農に必要な農業用施設・機械については、近代化資金・スーパーL資金や補助金を活用して導入した。

・雇用環境の見直し

年間を通しての雇用のため、冬期間は関連会社への出向や精米作業、加工品の開発等により安定した雇用の促進を図っている。

・販路の確保

精米をDM・ECサイト・ふるさと納税等で販売している。

4 当社にとって参入して良かったこと、今後の展望

○ 当初は、自社で行う酒米の生産が目的で参入し、品種特性や気象変動等により生産が不安定だったが、品種の見直しや地元の農業者や県の普及組織、JA等の指導により栽培技術が安定し、水稲作付面積60haのうち1/3（20ha）で酒米を栽培し、本業の酒造業に係る原料の安定供給や安定的な品質確保につながっている。
○ 参入した地域の農業者や地権者から信頼してもらえたことで、農地を任せてもらえることも増え、順調に規模拡大できている。（目標70ha）
○ ６次化では、自社生産物を加工したそば乾麺、米粉麺、せんべいの販売をしており、今後も新たな開発を継続し、周年雇用の確立を目指す。
○ ソーラーシェアリング事業の営農技術の確立を目指す。（育苗、水稲、蕎麦、原木マイタケ）