



組合役員会で法人の目指す姿について検討

経営概要

越原上集落営農組合 (（農）こしはら稲穂会)

◆代表者・所在地

安江 廣文 岐阜県東白川村

◆設立

令和7年4月

◆事業内容

組合員数 72人

◆経営規模

水稲 15.1ha

◆事業内容

地域の水田を維持するため水稲経営に取り組む。

1 現状と相談までの経緯

集落営農組合は、中山間地域にあり傾斜地でかつ水田面積も小さく、必ずしも営農条件に恵まれた地域ではないが、農地集積や農作業の共同化を図りつつ水稲栽培を通じて、地域の農地保全に取り組んできた。

一方、白川村では、別にオペレーター組織「みのりの郷東白川株式会社」が設立され、農作業の受託体制が整えられていた。将来を見据えて**農地の受け皿となり利用調整ができる法人設立**が必要となっていた。また、インボイス制度の施行に伴い、営農組合が消費税課税事業者になれるよう早急に対応する課題も生じた。

日常的に付き合いのある村職員からのアドバイスにより、農業経営・就農支援センター（以下「支援センター」という。）に相談することとなった。

2 相談内容

村民から農地の受け皿となる法人設立が求められるとともに、取引のある卸売業者等からの要望により令和7年産米の販売からインボイス制度に対応すべく、経営の法人化を考えている。設立する法人形態については、**農地の保全や維持を主目的としているため、一般社団法人または農事組合法人のどちらにするかで迷っている**。それぞれの特徴や違い、メリット・デメリット、**地域の実状に合った最適な法人形態や、その設立の方法等**について教えてほしい。

また、農事組合法人を選択した場合、通常の従事分量配当制度と収入差プレミアム方式との違いなどについてもアドバイスがほしい。

3 支援内容

■支援チームによる支援計画の策定

「経営戦略会議」を実施し、集落の農地を保全しつつ持続的な経営を行うために選択する最適な法人形態について検討を行った。将来、農地の荒廃化の防止のため、農地所有適格法人として農地を所有できる法人形態を視野に入れる必要があった点を踏まえ課題整理を行った上で、専門家を派遣し法人化に関する情報提供と指導・助言などを行うこととして、支援チームを編成した。

また、インボイス制度への対応も急務であったことから、税理士による組合役員に対する研修も必須と考え、支援計画に組み込んだ。同村内の他の集落営農の先駆的な取り組みであり、**今後の村内への波及が期待されたことから、選択する組織形態やその後の運営方針等について、きめ細かく対応することとした。**

■専門家派遣を通じた助言の実施

支援計画に基づき、支援センターが中心となり、村、農業委員会、普及指導センターと連携し、相談者から現状の聞き取りを行うとともに意見交換を実施した。併せて課題整理を行いつつ、村に最適な法人形態の提案を行った。

その後、派遣した**中小企業診断士による組合の経営診断後の課題提案と、税理士による一般社団法人と農事組合法人のそれぞれの税務面の特徴等に関し助言を行った**。加えて、支援センター、村、農業委員会、普及指導センターが一体となり、**地域計画の位置づけを見据えて法人化に向けた支援**を行った。



派遣した税理士による助言

支援チーム構成員：

中小企業診断士、税理士、村職員、農業委員会事務局職員、普及指導員、農業経営・就農支援センター専属スタッフ

■ 支援を受けて・・・

専門家の助言や、支援チームからの提案、意見交換を通じて、法人化に向けた疑問点や進め方の理解が深まり、組合役員内で、地域の実状に応じた法人形態のイメージづくりができ、最終的に農事組合法人を設立を決めることができた。

定款についても農林水産省の定款例や関係資料を参考にして、作り上げることができた。

■ 今後の展開

令和7年2月に発起人会を設立し検討を進め、4月に設立総会、設立登記を行うべく合意形成を進めることになった。法人設立後には、地域計画の農業を担う者に位置づけ、農地中間管理機構を通じた農地の貸借を行い、**持続可能な地域農業の実現を目指す**。

喜びの声

村に最適な法人形態を選択すれば良いか迷い悩んでいたところ、支援センター職員に何度も足を運んでもらって、親身に相談に乗っていただけたとともに的確なアドバイスをいただけた。

また、支援センター職員にはメールや電話での相談にも随時対応していただき、その都度課題を解決しながら法人化を進めることができたのが、良かったです。



村、農業委員会、普及指導センター、支援センター職員による経営戦略会議風景

専属スタッフ所感

同組合の法人化は、

- ①将来にわたる集落の農地保全、
- ②インボイス制度への対応するためと目的が明確

であったことから、短期間で話し合いを進めることができました。

地域のリーダーが中心となり、活発な意見交換が図られたことが、早期の法人設立に向けた合意形成に大きな役割を果たしたと感じています。

今回の取組みが、同村内に存在する他の集落営農組織の法人化のモデルとして今後の活躍が期待できます。

<支援機関> 岐阜県農業経営・就農支援センター（ぎふアグリチャレンジ支援センター）

組織概要

■ 相談窓口

【経営相談】・【就農相談】

住 所：岐阜県岐阜市菟田南5-14-12
岐阜県シンクタンク庁舎2階
(一社) 岐阜県農畜産公社内

電話番号：058-215-1550

受付時間：月曜日～金曜日（年末年始・祝日を除く）
9：00～12：00 13：00～17：00



岐阜県シンクタンク庁舎外観

ぎふアグリチャレンジ支援センターは、「ワンストップ農業支援窓口」として新規就農、担い手の法人化、経営継承、経営改善、企業等の農業参入、農地の集積・集約化等の多様化、複雑化する課題に対して常駐する相談員が対応しています。

また、税理士、中小企業診断士、社会保険労務士など30名余りの農業に精通した専門家を登録し、現地へ派遣するなど課題解決に向けた支援を行っています。

経営理念・ブランドストーリー再構築 ～販売強化のための言語化と方針決定

販路拡大・販促

経営改善・診断



代表の北村氏

経営概要

北村牧場/合同会社 酪

◆代表者・所在地

北村 克己 愛知県西尾市

◆経営規模

酪農60頭、肉用牛25頭、加工販売

◆従業員数（加工部門を含む）

家族労働4名、常時雇用2名、パート・アルバイト3名

◆事業内容

酪農と肉用牛の乳牛複合経営と自家産の牛乳を利用した加工・販売（合同会社 酪）を行い、6次産業に取り組む。

1 現状と相談までの経緯

円安による資材費等の高騰によって経費が膨らみ酪農の収益性が低下していた。道の駅や観光地で販売している加工商品（チーズやソフトクリーム）の知名度が低いことや**販売価格設定、販路拡大など、マーケティングに課題がある**と考えていた。

また、**自農場などで行っているチーズ作り体験では、参加者の反応も良く、自社PRに繋がると考えていた。**

こうした中、日常的に付き合いのある普及指導員から農業経営・就農支援センターを紹介された。

2 相談内容

飼料費や資材費の高騰により経営が厳しいため、酪農部門だけではなく、**加工部門も含めた経営全体の見直しを行い、課題の明確化を図りたい。**

また、加工部門の販売促進に向けて、具体的な取組目標・取組計画を設定したい。特に、**加工商品や自社のブランド力が低いことが課題であると感じるため、向上させるための方針を定めたい。**

3 支援内容

■支援チームによる支援計画の策定

経営戦略会議の結果、自社のブランド力向上のためには将来のビジョンや強みの整理を行ったうえで、ブランドストーリーを設定し、ブランド形成の方向性を明確にする必要があるとされたことから、それらの指導・助言を行うための支援チームを編成して支援計画を策定した。

■専門家派遣を通じた 助言の実施

支援計画に基づき、**中小企業診断士を派遣し、今回の分析や計画を元に、支援チームと共にブランド力向上に向けた支援**を行った。

・課題の把握とビジョンや強みの整理（中小企業診断士）

北村氏が漠然と描いているビジョンや自社の強みを支援チームとの意見交換の中で整理した。分野別にまとめることで、ビジョンと強みの関連性を明らかにした。また、決算書等から経営状況を読み解き、課題の把握を行った。

・ブランドストーリーの明確化（中小企業診断士）

整理したビジョンや強みを基に、他社の事例を参考にしながら、ブランドストーリーを策定した。また、ブランドストーリーを表にまとめることで、将来像を実現するための道筋を明確化した。

・経営目標、KPI、実行計画に関する助言指導（中小企業診断士）

ブランドストーリーの実現のため、経営目標・KPI・実行計画の作成を助言し、文章として明確にすることを支援した。

支援チーム構成員：中小企業診断士、普及指導員、農業革新支援専門員、信連職員、JA職員

KPI達成のための実行計画							
実行計画のテーマ	課題	具体的行動	評価指標	目標	着手時期	完了時期	担当
経営メニュー充実	加工商品の開発	新商品の開発	新商品の開発数	10品	2024年10月	2025年3月	北村氏
ECサイトの活用	ECサイトの開設	ECサイトの開設	ECサイトの開設	1社	2024年10月	2025年3月	北村氏
販路の拡大	道の駅での販売	道の駅での販売	道の駅での販売数	100品	2024年10月	2025年3月	北村氏
農場ストーリーの発信	農場ストーリーの発信	農場ストーリーの発信	農場ストーリーの発信数	10回	2024年10月	2025年3月	北村氏
ブランド力の向上	ブランド力の向上	ブランド力の向上	ブランド力の向上	10%	2024年10月	2025年3月	北村氏
経営目標の達成	経営目標の達成	経営目標の達成	経営目標の達成	100%	2024年10月	2025年3月	北村氏
農場ストーリーの発信	農場ストーリーの発信	農場ストーリーの発信	農場ストーリーの発信数	10回	2024年10月	2025年3月	北村氏
ブランド力の向上	ブランド力の向上	ブランド力の向上	ブランド力の向上	10%	2024年10月	2025年3月	北村氏
経営目標の達成	経営目標の達成	経営目標の達成	経営目標の達成	100%	2024年10月	2025年3月	北村氏

経営目標・KPI・実行計画等の整理表

令和6年

販路拡大・販促

愛知県

■ 支援を受けて・・・

専門家派遣を通じて、販路拡大・販促に向けた課題や進め方の理解が深まった。また、北村氏は支援チームの助言から将来像と自社の強みについて整理することができた。さらに、他社の事例を参考にすることで、実現可能性や重要性について把握し、現実的なブランドストーリーを策定することができた。

北村氏は収支分析も行い、資材費高騰の影響が加工部門にも及んでいることや適切な価格設定の緊急性を、一般的な加工部門の経費と比較することで理解した。

■ 今後の展開

今回の支援で明確にした「経営目標」「KPI」「実行計画」の実現に向け、具体的な行動が求められる。そのため、相談者は従業員と意見交換を行って、経営理念の共有や目標の実行に向けた役割分担を行うことや、取組をPRするため表彰事業に応募することを決めた。また、支援チームの関係機関は実行計画の詳細を検討し、助言を行っていくことを予定している。

喜びの声

支援チームの助言を受けて、自社の良さを再認識でき、元々掲げていた経営理念を活かして再構築し、ブランドストーリーを作成することができました。

専門家（中小企業診断士）は、加工業界のコンサル経験が豊富で、多様な事例を紹介していただくことができ、今までと違う角度から自社を見つめ直すことができて良かったです。



北村氏の生乳を使用した乳製品

専属スタッフ所感

相談者から事前に経営上の課題を聞き取ることで、適した専門家の派遣を依頼し、相談者にとって有意義な相談会を実施することができた。今回の支援で明確にした事業計画を着実に実行し、よりよい経営を行ってほしい。

今後も支援チームで構成された関係機関と連携し、ブランド力の強化と経営改善の取組を支援していきたいと考えています。

<支援機関> 愛知県農業経営・就農支援センター

組織概要

■ 相談窓口

【経営相談】

住 所：愛知県名古屋市中区3丁目3番8号
J A あいちビル 12階

愛知県農業協同組合中央会 営農・くらし支援部

電話番号：052-951-6944

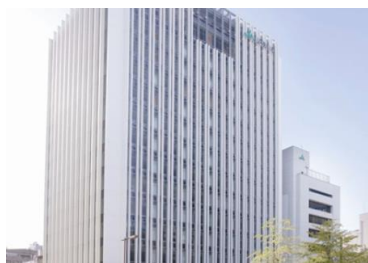
受付時間：月曜日～金曜日（年末年始・祝日を除く）
9：00～12：00 13：00～17：00

【就農相談】農起業支援ステーション

住 所：愛知県岡崎市美合町字並松1丁目2番
愛知県立農業大学校

電話番号：0564-51-1034

受付時間：月曜日～金曜日（年末年始・祝日を除く）
9：00～17：00



J A あいちビル外観



愛知県立農業大学校外観

愛知県農業経営・就農支援センターは、愛知県の農業の担い手育成・確保に向けて、関係機関や団体と連携を図りながら、就農希望者への相談対応や農業経営者等への専門家派遣による経営支援を行っています。

経営概要

株式会社 田中ライス

◆代表者・所在地

田中 弘樹 三重県津市

◆設立

令和7年4月

◆経営規模

水稻 47ha, ダイコン 1.6ha, ハクサイ 20a, キャベツ 20a

◆従業員数

常時雇用2名、パート・アルバイト2名

◆事業内容

水稻を中心に、野菜の生産をする複合経営に取り組む。



代表取締役の田中氏 キャベツ収穫の様子

1 現状と相談までの経緯

令和4年に父から経営継承を受けた後、妻と両親を雇用で受け入れ、水稻及び露地野菜の栽培に取り組んでいる。

近年、近隣生産者の高齢化に伴い、地域の農地を請け負いながら経営規模を拡大してきた。今後も規模拡大を続ける意向があるが、高齢化により両親が農作業に従事できなくなり、労働力が不足することが考えられる。

雇用を拡大し、今後の経営を考えるにあたり法人化を検討していたところ、普及指導員から三重県農業経営・就農支援センター（以下「支援センター」という。）の紹介を受けて、相談した。

2 相談内容

両親の高齢化により、既に母は農作業に従事しておらず、父も将来的には従事できなくなることを考慮すると、労働力の確保が課題である。

外部から労働力を取り入れやすくするために、**法人化した**い。また、**今後の雇用に向けて経営内容を整理したい**。

3 支援内容

■支援チームによる支援計画の策定

法人化及び労働力確保に向けた経営改善支援のため、支援チームを編成し、専門家による経営分析をもとに、今後の支援計画等を策定した。

支援チーム構成員：農業経営アドバイザー、農業経営・就農センター専属スタッフ、普及指導員（経営管理担当、品目担当）

■専門家派遣を通じた支援の実施

普及指導員が中心になり、相談者と法人化の検討会開催提案及び日程調整を行った。

そして、**農業経営アドバイザー、支援センター専属スタッフ、普及指導員とともに、相談者との意見交換、疑問点・課題の整理を行い、法人化に向けた支援を行った**。

・法人化への助言（農業経営アドバイザー）

法人形態や法人化のメリット・デメリット、法人設立の手順について助言を行った。

・労務管理の整理（農業経営アドバイザー）

現状把握として、栽培作目ごとの収益、労働状況の見える化に係る支援を行った。

・事業計画策定支援（農業経営アドバイザー）

整理した収益、労働状況を基に、今後5ヶ年の収支計画、設備・機械の更新計画等の作成支援、将来の経営方針、雇用計画の考え方について説明や助言を行った。



相談者と農業経営アドバイザー、普及指導員との法人化検討会

■ 支援を受けて・・・

専門家からの助言を受け、**法人化に関する疑問点が解消され、進め方の理解が深まった。**

また、労働力確保に向けた準備に当たって、現在の**自身の働き方を見える化し、改善の方向性を検討することができた。**

■ 今後の展開

就業環境を整備しつつ、父のリタイアを見据えて常時雇用者を募集していく。

また、見える化した作目別収益や労働状況を踏まえて、**主力品目に重点を置いた作業体系を考慮した経営計画を立て、経営改善を図っていく。**

作目・作型別粗利整理表及び収支計画

喜びの声

労働時間や効率、農作物の収益は、今までぼんやりとしか把握できていませんでした。支援を受けて、見える化できたことで明確に把握することができました。

将来、息子が農業に興味を持ってもらえるような働きやすい環境・安定した経営を目指していきたいと思います。

専属スタッフ所感

法人化支援にあたっては、栽培品目別や作付品種別に経営状況を数値化して意見交換を行いました。相談者が徐々に理解を深めていく様子が伺えて、有意義な取組となりました。

将来的に経営をご子息に繋いで持続的な営農ができるよう、がんばってください。応援しています。

<支援機関> 三重県農業経営・就農支援センター

組織概要

■ 相談窓口

【経営・就農相談】 三重県農林水産支援センター

住 所：三重県松阪市嬉野川北町530番

電話番号：0598-48-1225（経営相談）
0598-48-1226（就農相談）

受付時間：月曜日～金曜日（年末年始・祝日を除く）
9：00～12：00 13：00～17：00



三重県農林水産支援センター外観

三重県の農業を担う人材を幅広く確保し育成していくために、三重県が経営及び就農相談等の機能を担う体制を整備し、総合窓口として各市町や関係機関・団体と連携を図りながら、担い手の確保や農業経営体等の育成に向けた様々な支援を行っています。