

アグリ・フード

2025 下半期号
サポート

AGRICULTURE & FOOD BUSINESS SUPPORT * AGRICULTURE & FOOD BUSINESS SUPPORT * AGRICULTURE & FOOD BUSINESS SUPPORT * AGRICULTURE & FOOD BUSINESS SUPPORT * AGRI



新規就農で
つなぐ未来



日本公庫に寄せられた「全国の先進事例を知りたい」というご要望を受け、本誌ではお客さまの経営をご紹介します特集を定期的に組んでいます。

今回は、「新規就農」をテーマに、農業の世界に飛び込んだ後、地域農業の担い手として活躍されている皆さまにインタビューし、持続可能な経営に向けた取り組みをご紹介します。

また日本公庫からのお知らせとして、各種お手続きのオンライン化、2025年10月より措置された食品等持続的供給促進資金についてもご案内しています。

本誌が皆さまの経営の参考になりましたら幸いです。



目次

新規就農でつなぐ未来

- CASE1 所沢ゼロファーム(地元起業×露地野菜)6
- CASE2 株式会社 clover farm(第三者承継×酪農)8
- CASE3 木本農園(Uターン×施設野菜)10
- CASE4 株式会社 フルプロ(親元就農×果樹)12

日本公庫からのお知らせ

- 日本公庫農林水産事業の各種お手続きはオンラインが便利です3
- 食品などの持続的な供給に取り組む事業者を支援します14

- 店舗一覧16

■ 表紙に使用している写真は、今回取材にご協力いただいた皆さまよりご提供いただきました ■

日本公庫農林水産事業の各種お手続きは オンラインが便利です

日本公庫農林水産事業では、「日本公庫ダイレクト」と「電子契約サービス」により、オンラインで融資などに関する各種お手続きができます。

いつでも、どこからでも、簡単に公庫へのご相談や資料の確認ができます。

日本公庫ダイレクトでできること

変更申請

住所・氏名、会社名など、お客さまの属性情報の変更ができます

各種相談・申し込み

融資や資金繰りに関するご相談、借り入れの申し込みに関するお手続きができます

ご融資後のお手続き

「取引状況照会」「証明書発行」の各メニューから、取引状況を確認したり、残高証明書や償還予定表をダウンロードしたりすることができます

資料提出・受け取り

公庫からお知らせする融資に関する手続きのご案内などを閲覧できます
公庫に資料を提出することもできます

電子契約

電子契約専用のシステムで、別途公庫からお知らせするID・パスワードを利用し、融資契約を締結することができます

電子契約サービスでできること

日本公庫ダイレクトでのお手続きは、「日本公庫ダイレクトアプリ」をダウンロードすればお客さまのスマートフォンからスムーズに実施できます。

アプリのトップ画面から、最寄りの支店またはお取引のある支店に借り入れや返済のご相談をすることができます。ぜひこの機会にダウンロードしてください。



日本公庫ダイレクト
アプリはこちらから！

公式キャラクター コウトリ



ウェブサイトからもご利用いただけます

日本公庫ダイレクト

Search



新規就農で ～持続可能な

農業従事者の減少・高齢化が進むなか、新たに農業を始める方への期待が高まっています。一方で資材費などの経営コストの上昇、労働力不足、温暖化などによる収量減や品質低下など、経営を取り巻く状況はますます厳しくなっています。

そのようななか、新規就農後にさまざまな工夫によって道を切り拓いている方がいらっしゃいます。各々の経営者は、新規就農後にどのように経営発展を遂げられているのでしょうか——。事例を通じて、持続可能な経営に向けたヒントを探っていきます。

就農パターン

新たに農業を始める方法は、
さまざまです

自分で起業

技術を習得し、農地や設備などを確保し、
自立した経営をめざします



農業法人 などに就職

従業員として働きながら、技術
や経営ノウハウを身に付けるこ
とができます

経営を承継

親元での就農や、第三者から
承継する方法などがあります

つなぐ未来

経営をめざして～

就農後の ステップアップ

営農開始後、どのように経営発展をしていくのか、事例をご紹介します

地域農業の担い手へ
認定農業者になる

規模拡大をめざし、
法人化する

農業法人から独立し、
自分で起業する

親元就農後、新たな
部門を立ち上げる

日本公庫の新規就農支援 — 青年等就農資金 —

日本公庫では、新たに農業経営にチャレンジする方が実施する事業を資金面でも支援しています。今回は、青年等就農資金についてご紹介します。

■ 資金の主な使いみち

- ・ 施設や機械を取得する
- ・ 果樹や家畜を購入する
- ・ 農地借地料を一括で支払う
- ・ 経営開始に必要な資材費を調達する

■ ご融資条件

- ▶ 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)
- ▶ 融資限度額
3,700万円(特認1億円)
- ▶ 融資期間
17年以内(うち据置期間5年以内)



詳細は日本公庫ホームページ
をご確認ください >>>



栽培品目の最適化で経営を発展



所沢ゼロファーム (埼玉県所沢市)

佐藤 勇介さん

業種：サツマイモ、ネギなどの露地野菜

教員の夢から農業へ

所沢ゼロファームを経営する佐藤勇介さんは、社会科の教員をめざして大学に進学した後、2年間バックパッカーとして世界を旅したという異色の経歴を持っています。

大学には通算6年間在学し、その間に中学校の同級生の実家で農業を手伝った経験をきっかけに、「農業で自己実現をしたい」という思いが芽生え、農業の道に進むことを決意しました。

卒業後は、1年間農業大学校で学び、さらに埼玉県の「明日の農業担い手育成塾」に2年間通学して、基礎から農業技術などを習得しました。2016年、仲間と2人で「所沢ゼロファーム」を立ち上げ、70aの農地を借りて農業経営をスタートしました。

初年度の売上は500万円でしたが、現在では売上が2億5,000万円に届くまでに成長しています。

「栽培品目の最適化」が導く成功

初年度は「多品目栽培」と「直売」をテーマに経営をスタートしました。約20種類の露地野菜を生産し、スーパーなどに電話営業をかけて、みずから販路を開拓しました。しかし、売上は約500万円にとどまり、手元には資金がほとんど残らなかったといいます。「このままでは生活できない」と危機感を抱いた佐藤さんは、仲間とともに経営方針の見直しを決意しました。

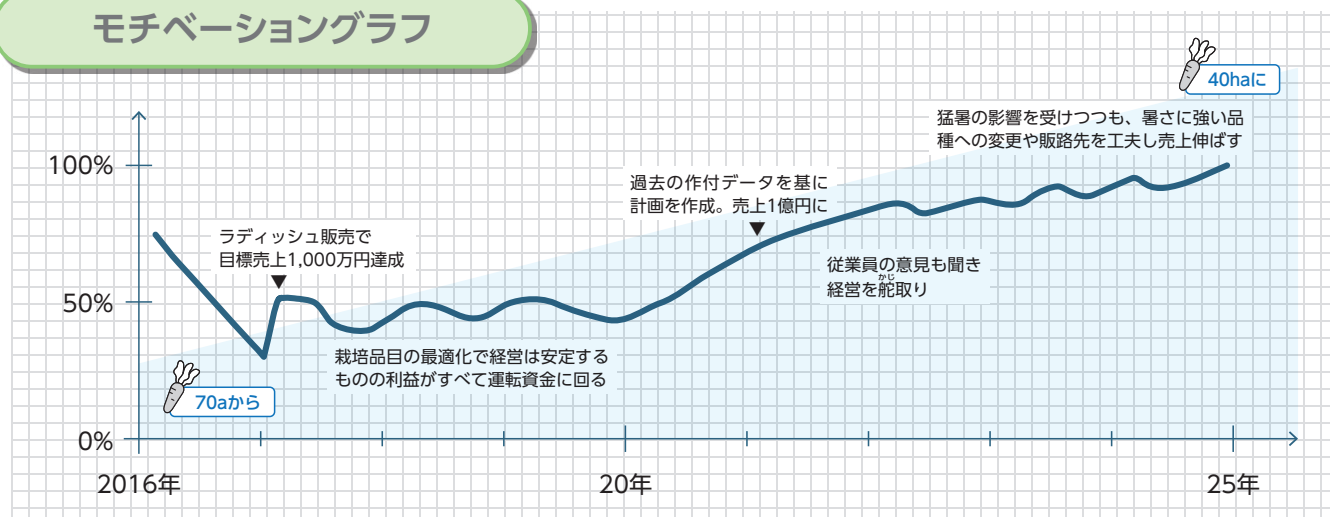
2年目は売上1,000万円を目標に掲げ、「1日3万円売るにはどうすればいいか」を考え抜きました。スーパーに配送するトラックの積載量や、段ボール1箱当たりで最も売上の高い野菜は何かを分析しました。試行錯誤の末、1袋100円で販売したラディッシュが大ヒットし、見事に目標を達成しました。

この経験を通じて、現在の所沢ゼロファームの経営の柱となる考え方である「栽培品目の最適化」にたどり着きます。「どの畑で・何を・どれだけ作るか」を徹底的に検討し、約30種まで増えた生産品目を4種に絞り込みました。人件費や配送費などのコストも考慮しながら最適化を進めた結



所沢市を中心に農地を引き受け、今では経営面積40haに

モチベーショングラフ



果、経営は徐々に軌道に乗っていきました。

その後、所沢ゼロファームは地域内でも存在感を高め、周囲の農家から農地を任されるようになり、経営面積を順調に拡大。一時的な停滞もありましたが、売上が4,000万円を超えたころにはサツマイモの貯蔵庫を新設し、売上を伸ばすことに成功しました。また、先進農家から土づくりを学ぶなどして「最適化」をさらに進めた結果、ついに売上1億円を突破。今では地域を代表する農家へと成長を遂げています。

持続可能な次のステージへ

2025年、所沢ゼロファームは就農から10年を迎えました。経営面積は40ha、パートを含む従業員は20人を超え、約10品目の野菜を生産しています。さらなる発展をめざし、佐藤さんたちは次の三つに挑戦しています。

一つ目は、スーパー・行政との連携です。スーパーで発生する食品残渣を地域のリサイクルセンターで肥料に変え、その肥料で育てた野菜を再びスーパーで販売しています。農業者・食品事業者・行政が一体となった循環型の仕組みを構築しました。環境負荷を抑えるだけでなく「エコで高品質な野菜」として高単価販売にもつなげています。

二つ目は、「栽培品目のさらなる最適化」です。10a当たりの収量を高めるために、生産データを継続的に蓄積しています。そのデータを基に品種

選定や栽培計画を見直しています。近年では猛暑の影響でニンジンが焼ける被害もあり、暑さに強い品種の導入も進めています。また、規格外野菜をスーパーで販売したり、ゴボウのブランド化の復活を進めるなど、販売力強化にも力を入れています。

三つ目は、企業の広告付き野菜の販売です。野菜のパッケージに企業の広告を掲載し、販売本数に応じて広告収入が得られる仕組みで、企業の新しい広告手法として取り組んでいます。その第一弾は、地元の税理士事務所の広告を掲載した「広告付きネギ」です。今後はこのモデルを確立し、農業と広告ビジネスの融合をめざします。

地域とともに成長してきた所沢ゼロファームは、「環境」「収益」「創意」の三拍子をそろえた新時代の農業モデルへと進化を遂げようとしています。

新規就農をめざす方へひと言

「ビジョン」を持って経営することは大事ですが、掲げた瞬間に叶うものではありません。大切なのは、理想に向かって試行錯誤しながら進むこと。その積み重ねが、ビジョンを現実にしていくのだと思います。



酪農で地域循環型農業めざす



株式会社 clover farm (富山県高岡市)

代表取締役 青沼 光さん

業種：酪農、粗飼料生産

テレビで放牧牛を見て酪農の道へ

広島県のサラリーマン家庭に育った青沼さんは、14歳のある日、テレビで野原を駆け回る放牧牛を見てくぎ付けに。以来、酪農家を志して農業高校、大学の農学部に進学。卒業後は長野県の牧場に就職しましたが、ここで思わぬ挫折を味わいました。「事業承継の話を受けて入った牧場なのに、期待に沿う後継者候補になれなかった。もう酪農はムリだと思いました」と振り返ります。

見兼ねた友人から富山県の牧場の研修生募集を紹介されました。「研修生という立場で、気負わずに入ったのがよかった。いざ仕事を始めると、牛の状態が悪いうえに上司が辞めてしまい、自分が責任者として対応せざるを得ない状況に」。そこで試行錯誤するうちに、牛の健康状態が回復。徐々に自信を取り戻したそうです。職場内で結婚し、子どもが生まれたこともあり「自分の牧場を

持ちたい」という思いが再燃しました。

開業直後から乳牛価格が高騰

2015年、27歳の時、富山県高岡市で「clover farm」を開業。離農する酪農家から土地と建物、乳牛7頭を引き継ぎ、日本公庫の青年等就農資金を借り入れ、最低限の設備でスタートしました。

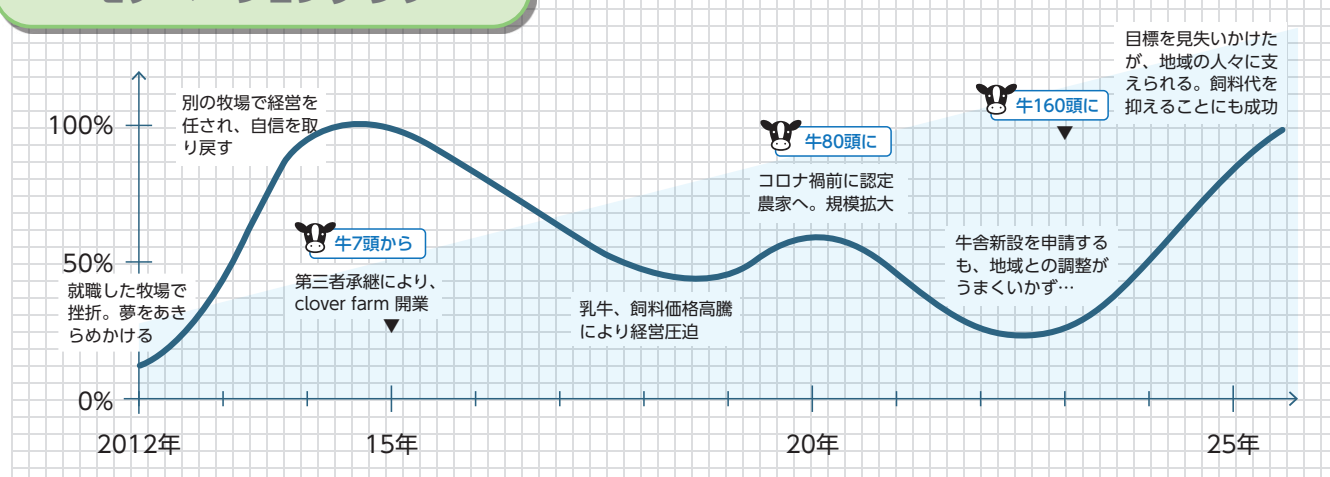
ところが想定外の試練に見舞われます。開業直後に乳牛価格が高騰。「事業計画では5年で50頭まで増やす予定で融資を受けたのに、購入コストが2倍近くまで上がりました。でも頭数を減らせば償還が滞る。廃用牛を格安で購入して、自分で育て直すしかありませんでした」。学生時代に繁殖を研究していた経験を生かし、乳牛1頭ずつ丁寧にしながら飼料を調整したところ、半数以上の乳牛の生産能力が回復。3年目には個体当たりの乳量成績が県平均を上回りました。

しかし、今度は飼料代の高騰が襲いかかります。「コロナ禍前からジワジワと飼料代が経営を圧迫していた。当時の頭数は80頭弱、築40年の牛舎で限界まで増やしていたので、ギリ貧状態でした」と青沼さん。希望をつないだのは地域の支援でした。20年に認定新規就農者から認定農業者にステップアップ。22年には高岡市に畜産クラスター



2023年完成した新牛舎。飼養頭数160頭(うち経産牛110頭)

モチベーショングラフ



協議会が設立されたことにより、補助金を活用した規模拡大と牛舎新設が可能になり、23年春には160頭体制へと拡大しました。

エコフィードを活用し持続的な酪農へ

青沼さんが開業当初から力を入れているのが、地域資源を生かしたエコフィードの活用です。購入したTMR（混合飼料）に、地元の工場から出る豆腐のおからや野菜のカットくず、酒かす、乾麺の端材などを混ぜ、飼料代を抑えつつ乳牛の栄養にも配慮。「産業廃棄物とされたものを資源として生かすことで、酪農の価値も『牛乳を作るだけの仕事』から広がっていきます。地域の人脈で今後も資源を生かす取り組みを続けたい」と話します。特に酒かすはコストパフォーマンスが高く、冬から春先は飼料代を半分程度に抑えられることも。経営の安定と環境への配慮を両立する意味でも、エコフィードの存在は大きいといいます。

酪農教育ファーム認証を取得し、学校や一般向けの酪農体験、就業体験を積極的に受け入れています。「富山県は牛乳消費量の約半分を県外に依存しています。そんななか、なぜ富山で酪農をするのかといえば、飲む人の近くで新鮮な牛乳をつくり届けることに意義を感じたから」と青沼さん。

高岡市は県内第2の都市で、牧場のすぐ側に住宅地があり、営農継続には地域に理解されることがカギとなります。「規模拡大時には『こんな場

所に牧場は困る』と厳しい声もありましたが、生乳加工の農食連携や酪農体験を通して、徐々に受け入れられてきました。今後は自分のような新規就農者支援にも取り組みたい」と前向きです。

開業10年を迎えたclover farmは、牧場経営にとどまらず、高岡市全体の農業・畜産の資源循環を支えるモデルとなっています。今後は飼料生産の拡大を見据え、草地を13haから30haへ広げ、さらに新規拠点として第2牧場を設け、頭数増大も視野に入れています。

青沼さんがめざすのは、輸入飼料や化学肥料ばかりに依存せず、地域のなかで循環が生まれる酪農です。「日本はこれから人口減少が確実で、食の未来は限られた資源をどう回していくにかかっている。自分は牛を通して人と自然をつなぎ、地域が生き続ける仕組みをつくりたい。この牧場がその循環の起点になれば」と決意を語ります。

新規就農をめざす方へひと言

自分のように個人で始める営農は今後、難しいかもしれません。例えば、地元の法人の牧場で手腕を発揮し、第2、第3牧場と規模を広げることで酪農家としての夢をかなえる…。全国の酪農を守ることに繋がると思うんです。





木本農園 (佐賀県神埼市)

木本 慎悟さん

業種：小松菜、水菜など施設野菜

30代で見つけた第2のキャリア

佐賀県の木本さんは就農13年目。2025年の栽培面積は2.8ha、ハウス98棟を保有し、小松菜を主力とした葉物生産に取り組んでいます。かつては外資系保険会社に勤めていたそう。「もともと経営をやりたい気持ちがあり、妻の実家のアスパラガス、米や麦づくりの農作業を手伝ううちに雇用型農業に魅力を感じ始めました。ただ、妻からは『農家は大変だからやめたほうがいい』と、2年くらいは言われていました」と振り返ります。

それでも思いを貫き、30歳で脱サラ。福岡県大刀洗町の農家で1年間研修を受けました。福岡は西日本有数の葉物野菜産地で、大規模葉物農家の研修先では、当時すでに外国人材を受け入れる営農スタイルでした。その現場で人材活用や分業体制の実践的な手法を学んだ経験が、現在の木本さんの経営の礎となっています。

「自分の営農プランを描くとき、外国人の雇用を前提に考えていました。就農後すぐに監理団体や支援機関に登録し、受け入れを始めたんです」

31歳のとき、妻の実家近くの佐賀県で就農しました。19棟のハウス（0.55ha）を建て、水菜を主品目としてスタートしました。「5年後にハウス50棟」を目標に掲げ、設備投資には日本公庫の融資などを活用。計画的に拡張をすすめ、13年で現在の規模まで成長を遂げました。

「誰でもできて1年中収穫できる」を強みに

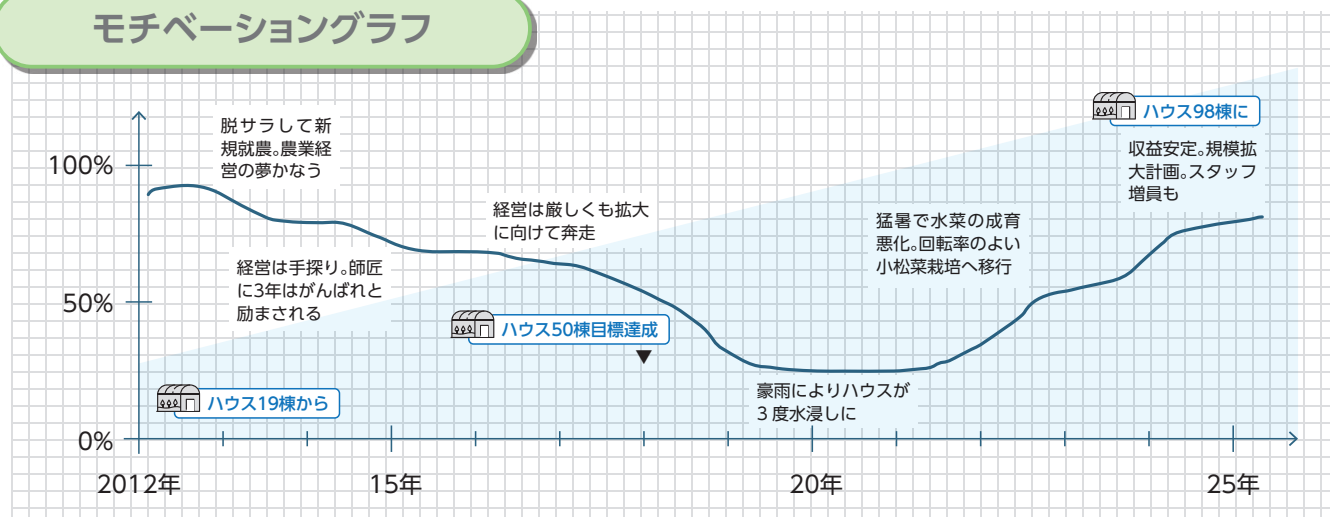
木本農園を支えるのは、外国人の技能実習生と特定技能外国人たちです。2人から始まり、2025年は11人（男性3人、女性8人）を受け入れています。26年はさらに6人の受け入れを予定しているそうです。「実習生は全員フィリピン人です。採用は現地へ自分で赴き、面接して人柄や相性を確認しています。実習生は真面目で働く意欲の高い人が多く、本当に助けられています」と笑顔。

農業未経験のスタッフが従事しても野菜の品質を確保できるよう、作業内容は徹底的にマニュアル化。「営農の理念は『誰でもできる農業』。葉物は作業工程が比較的少ないので、初心者でも取り組みやすい。種まきや水やり、収穫などの一連の



ハウスが98棟並ぶ。作業場近くに休憩所やトイレを設置。（10ページ2点写真提供：神埼市・日之出印刷株式会社）

モチベーショングラフ



工程をわかりやすく分担しているので、最初は日本語も農業もわからないスタッフでも、同じ作業を繰り返すうちにできるようになります」。現在はチーム制で作業を進めつつ、日替わりでリーダーを務める仕組みを導入。リーダー経験を通じて、実習生一人ひとりが自分の仕事に責任感を持ち、主体性を育てることにつながっているといいます。

また、安定した経営には、人材配置の工夫と生産効率の向上も欠かせません。木本さんは収穫体制を見直し、5人体制だった収穫チームを24年から8人体制に強化しました。「近年は葉物野菜の需要が変動的で、いつ大口注文が入るかわからない状況。人員を増やしたことで、出荷のチャンスを逃がさずに対応できるようになりました。季節ごとの雇用と生産バランスを見極めながら、安定的な供給体制を整えています」。

主力を小松菜に転換、さらなる拡大めざす

現在の主力品目は小松菜で、農園全体の約7割を占めます。「近年の猛暑で夏場の水菜栽培が難しくなってきたため、より効率的で管理しやすい小松菜への切り替えを進めています。小松菜はローコストなうえ、1時間当たりの収量が多い。スタッフの給与にも還元しやすく、『誰でもできる農業』という自分の考えにも一番合っていると感じています」と木本さんは語ります。今後は県の補助事業などを活用しつつ、ハウスの増設を進める

計画です。外国人材の受け入れ拡大と生産性向上を両立させ、さらなる規模拡大をめざしています。

また、将来的な事業承継にも目を向けています。「自分が今44歳、義父が70代後半なので、今後どうやって経営を引き継いでいくかを考えています。息子は高校生ですが、将来の選択は本人の意思を尊重しています。今働いている外国人スタッフのなかから、事業を引き継ぐ人が出てきてもいいと思っています」と柔軟な考え。木本さんの「誰でもできる農業」という言葉には、農業経験の有無にかかわらず、スタッフの自身の力を発揮できる環境をつくりたいという思いも込められています。「自分も農業の専門知識がないところから始めたので『やり方次第でここまでできるんだ』と、人と作物がともに育つ農業を続けていきたい。少しずつでも改良を重ねながら、次の世代につながるかたちを残したいと思っています」。

新規就農をめざす方へひと言

3年後にハウスを何棟に増やすか、希望年収など具体的な数字目標を設定しましょう。さらに土地の強みを生かし、利益を生む品目への集中など合理的な判断が必要です。



法人化で規模拡大を実現



株式会社 フルプロ (長野県長野市)

代表取締役 徳永 虎千代さん

業種：リンゴなどの果樹、カフェ経営

若き4代目の決意

株式会社フルプロ代表取締役の徳永虎千代さんは、長野県のリンゴ農家の4代目として生まれました。学生時代には家業を継ぐつもりはなく、長野商業高校を卒業後、自動車会社の下請け工場に就職します。しかし、社会人として働くなかで、仕事へのやりがいや将来について悩み始めました。

ちょうどそのころ、3代目である父から「もう農業をやめようと思う」と打ち明けられます。この言葉をきっかけに、父と真剣に話す時間が増え、農業の奥深さや魅力を改めて感じるようになりました。そして、「自分の手で家業のリンゴ栽培を続けたい」という思いが芽生え、経営を継ぐことを決意します。事業の承継にあたり、「しっかりと自分の力で学ぼう」と農業大学校に進学。卒業後は正式に親元就農し、2016年に徳永さんの新たな挑戦がスタートしました。

逆境を乗り越えた行動力

就農1年目、徳永さんは父から技術を学びながら生産しましたが、結果は赤字。その経験から、収益を上げる重要性を痛感しました。「このまま作るだけでは続かない。営業など農業以外の情報も収集する必要がある」と感じた徳永さんは、長野県内のイベントに参加し、異業種と積極的に交流を図りました。その輪は瞬く間に広がり、就農から5年間で交換した名刺は5,000枚を超えました。

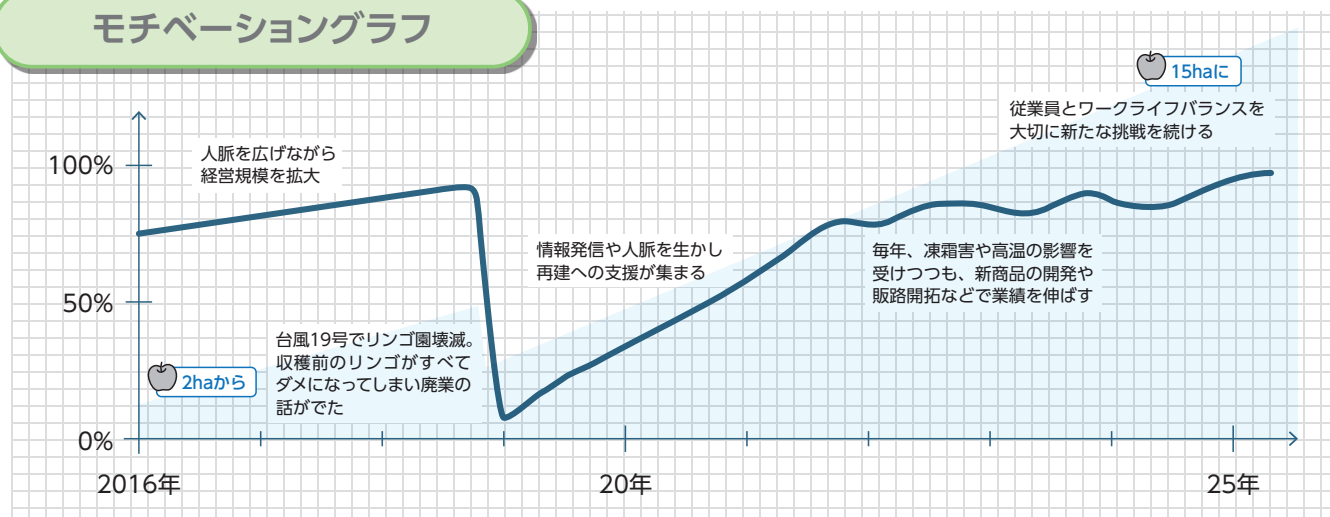
異業種交流で経営のヒントを得ながら、リンゴのインターネット販売も開始。経営は徐々に軌道に乗り始めました。「父から完全に経営を任されていたので、自由に挑戦できたのが大きかったですね」。そう振り返る徳永さんの言葉には、若き経営者としての自信と柔軟な発想がにじみます。

2017年には、さらなる販路拡大を見据え、株式会社フルプロを設立しました。設立の際、地元企業からの出資を受けたいと、農作業の合間をぬって事業計画書や説明資料を作成。「パソコンと向き合う毎日で、本当に大変でした」と振り返ります。それでも、みずからのビジョンを言葉にし、かたちにしていく過程が、経営者としての意識を一段と高めるきっかけになったといいます。



15haのリンゴ園では幅広い年代のスタッフが働く。写真は高密度栽培

モチベーショングラフ



生産面では、「高密度植栽培」を導入しました。通常のリンゴ園の約10倍となる30a当たり1,000本を植える栽培法で、作業効率を高め、従来の約3倍の収穫量を見込める取り組みです。この栽培方法で高収益モデルとしての成功をめざしました。

しかし、19年の台風19号で、リンゴ園は壊滅的な被害を受けます。廃業の二文字が頭をよぎりましたがそれでも徳永さんは諦めませんでした。SNSで被害の状況を発信したところ、100人を超えるボランティアが復興に駆けつけてくれたのです。「助けてくれる人がいるなら、やり直そう」こう決意した徳永さんは、クラウドファンディングによる再建に踏み切ります。多くの支援が集まり、最終的に1,100万円を超える資金を調達。経営再建への大きな一歩を踏み出しました。

その後、霜被害や猛暑に直面しながらも、フルプロは経営の立て直しに成功しました。次のステップとして取り組んだのが、リンゴの加工品開発です。リンゴを使ったスパイスなど、珍しい商品を生み出し、新たな可能性を切り拓いています。また、多くの注文に対応できる生産体制を整え、地元の食品企業との連携も一層広がりました。

農地中間管理機構を活用し、法人設立時の2haから25年には15haへ拡大しています。生産量は300tを超え、売上は1億4,000万円に到達。挑戦と再生を繰り返しながら、フルプロは「信州から全国へ発信する農業モデル」へと進化しています。

もう「儲からない農業」からの脱却

「これからの目標は、『儲からないビジネスモデルからの脱却』です」。そう語る徳永さんの目はまっすぐ未来を見据えています。これまで培ってきた経験をもとに、今後はより一層「収益性の高い農業経営」を追求し、その成果を従業員へもしっかり還元していきたいと意気込みます。一方、農産物そのものの価格を引き上げることにには限界があります。そこでコンポートやピューレなどの一次加工品にも挑戦し、付加価値を高めて出荷することで新たな収益源の確立をめざしています。

人材面では、「デイワーク（スポット雇用）」を活用し、固定費の削減を図っています。そのためには、作業マニュアルの整備を進め、誰でも効率的に作業できる仕組みづくり「誰でもできる化」を進めることが重要だと徳永さんは語ります。

新規就農をめざす方へひと言

スモールスタートで成功をつかみましょう！
農業を始めたころの私自身が反面教師ですが、小さく始めて、技術を身に付け、販路を確立してから経営規模を拡大するほうが、
着実に成長できます。



食品などの持続的な供給に取り組む事業者を支援します

2025年10月より、日本公庫農林水産事業において「食品等持続的供給促進資金」が措置されました。資金要件ごとに「**V資金（食品産業・農林漁業連携型事業）**」「**V'資金（食品産業生産性向上型事業）**」の2種類があります。資金略称の「V」には「Value UP（バリュー・アップ）＝付加価値の向上」を、「V'」には「Volume Up（ボリューム・アップ）＝生産量や売上高の増加」をサポートするという意味が込められています。それぞれポイントをご紹介します。

食品等持続的供給促進資金のポイント

Q どんな資金なの？

A 食品などの持続可能な供給を図るため、食品等事業者を対象に、以下のいずれかの事業活動について計画の認定を受けた方に融資する資金です。

01 - 安定取引関係確立事業活動計画 -
農林漁業者との安定的な取引関係の確立を図る事業活動

02 - 流通合理化事業活動計画 -
食品などの流通の経費削減、価値の向上、または新たな需要の開拓を図る事業活動

03 - 環境負荷低減事業活動計画 -
環境への負荷の低減または資源の有効利用を図る事業活動

04 - 消費者選択支援事業活動計画 -
食品などの一般消費者による選択に資する情報の伝達を図る事業活動

Q どんなことに利用できるの？

A それぞれの計画に基づいて実施する、以下の事業が対象です。

- ・施設の改良、造成、取得
- ・他の事業者の株式の取得、他事業者への出資など
- ・無形固定資産の取得、販売促進費、調査費などの支出

Q 利用のイメージは？

A 資金要件（取扱量の違いなど）ごとに、以下のようなケースに対応しています。

V資金

（食品産業・農林漁業連携型事業）

製造事業者が、新たな産地と圃場契約を結び、農業者との取引により、5年以内の取扱量20%増加を計画。取引量の増加に対応するため貯蔵施設を建設。



V'資金

（食品産業生産性向上型事業）

卸売事業者が、品質・衛生管理に優れた冷蔵設備への切替により、生鮮食品の高付加価値化をおこなう。製品の需要拡大により、5年以内に農産物の取扱量が10%増加が見込まれる。



食品等持続的供給促進資金の資金要件

食品等持続的供給促進資金を借り入れるためには、計画を作成し、農林水産大臣から認定を受ける必要があります。借り入れを希望される場合は、計画申請の事前相談と同じタイミングで、日本公庫へご相談ください。

事業活動計画	資金要件	資金メニュー
【認定】 安定取引関係確立事業活動計画 流通合理化事業活動計画 環境負荷低減事業活動計画 消費者選択支援事業活動計画	【連携要件】 以下の①及び②の要件を満たすこと。 ① 事業実施後5年以内に ・ 地域の農林水産物の取扱量を概ね20%以上増加させる目標を明記し、確実に達成されると認められること 又は ・ 輸入農林水産物の取扱量の概ね20%以上を地域の農林水産物に切り替える目標を明記し、確実に達成されると認められること 又は ・ 地域の農林水産物の取扱額を年間3,000万円以上とする目標を明記し、確実に達成されると認められること ② 農林漁業者との ・ 直接取引若しくは間接取引 又は ・ 農林漁業を営む法人への出資の関係があること + 【生産性向上要件】 以下の①及び②の要件を満たすこと。 ① 事業実施後5年以内に ・ 地域の農林水産物の取扱量が概ね10%以上増加させる目標を明記し、確実に達成されると認められること 又は ・ 地域の農林水産物の取扱額を年間1,500万円以上とする目標を明記し、確実に達成されると認められること ② 生産性向上の目標を明記すること	V資金 (食品産業・農林漁業) 連携型事業 V'資金 (食品産業生産性) 向上型事業

ご融資条件などの詳細は、日本公庫ホームページをご確認ください。 >>>



その他の支援・特例措置

認定を受けた計画に基づき、「食品等持続的供給促進資金」以外の支援・特例措置もあります。そのうち、国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構（農研機構）が実施する支援措置をご紹介します。

農研機構による設備などの供用

認定を受けた計画に基づき、技術の研究開発をおこなう際に、農研機構の保有する研究開発設備などを有償で利用することができます。ご関心のある方はぜひウェブサイトをご確認ください。



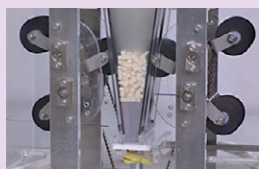
高圧処理装置

食品を液体に浸した状態で数千気圧（数百 MPa）以上の圧力で高圧処理することができます。野菜漬物の製造や生に近い食感・風味を生かした長期冷蔵保存可能なコンポートなどの製造に利用できます。



マイクロ波減圧乾燥機

水の沸点が低下する減圧下でマイクロ波を照射することにより食材を乾燥する装置です。予備凍結と組み合わせることにより、フリーズドライに近い品質の乾燥品を数時間で製造することができます。



ヒト胃消化シミュレーター

ヒトの胃の下部（幽門部）や胃壁のぜん動運動、胃内容物の流動を再現する装置です。食品、人工唾液および人工胃液から構成される胃内容物の消化過程を観察することにより、農産物や加工食品の胃内消化性を評価することができます。

店舗一覧 ご来店のほか、日本公庫ダイレクト（詳細は3ページ）の「各種相談・申し込み」からご相談が可能です。

店 名	代表電話番号	郵便番号・住所
札幌支店	011-251-1261	〒060-0001 札幌市中央区北一条西2-2-2 北海道経済センタービル
帯広支店	0155-27-4011	〒080-0010 帯広市大通南9-4 帯広大通ビル
北見支店	0157-61-8212	〒090-0036 北見市幸町1-2-22
青森支店	017-777-4211	〒030-0861 青森市長島1-5-1 AQUA青森長島ビル
盛岡支店	019-653-5121	〒020-0024 盛岡市菜園2-7-21
仙台支店	022-221-2331	〒980-8454 仙台市青葉区中央1-6-35 東京建物仙台ビル
秋田支店	018-833-8247	〒010-0001 秋田市中通5-1-51 北都ビルディング
山形支店	023-625-6135	〒990-0042 山形市七日町3-1-9 山形商工会議所会館
福島支店	024-521-3328	〒960-8031 福島市栄町6-6 福島セントランドビル
水戸支店	029-232-3623	〒310-0021 水戸市南町3-3-55
宇都宮支店	028-636-3901	〒320-0813 宇都宮市二番町1-31
前橋支店	027-243-6061	〒371-0023 前橋市本町1-6-19
さいたま支店	048-645-5421	〒330-0802 さいたま市大宮区宮町1-109-1 大宮宮町ビル
千葉支店	043-238-8501	〒260-0028 千葉市中央区新町1000 センシティタワー
東京支店	03-3270-9791	〒100-0004 千代田区大手町1-9-4 大手町フィナンシャルシティ ノースタワー
横浜支店	045-641-1841	〒231-8831 横浜市中区南仲通2-21-2
新潟支店	025-240-8511	〒950-0088 新潟市中央区万代4-4-27 メットライフ新潟テレコムビル
富山支店	076-441-8411	〒930-0004 富山市桜橋通り2-25 日進富山ビル
金沢支店	076-263-6471	〒920-0919 金沢市南町6-1 朝日生命金沢ビル
福井支店	0776-33-2385	〒918-8004 福井市西木田2-8-1 福井商工会議所ビル
甲府支店	055-228-2182	〒400-0031 甲府市丸の内2-26-2
長野支店	026-233-2152	〒380-0816 長野市三輪田町1291
岐阜支店	058-264-4855	〒500-8844 岐阜市吉野町6-31 岐阜スカイウイング37西棟
静岡支店	054-205-6070	〒420-0851 静岡市葵区黒金町59-6 大同生命静岡ビル
名古屋支店	052-582-0741	〒450-0002 名古屋市中村区名駅3-25-9 堀内ビル
津支店	059-229-5750	〒514-0021 津市万町津133
大津支店	077-525-7195	〒520-0051 大津市梅林1-3-10 滋賀ビル
京都支店	075-221-2147	〒600-8009 京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町101 アーバンネット四条烏丸ビル
大阪支店	06-6131-0750	〒530-0057 大阪市北区曽根崎2-3-5 梅新第一生命ビルディング
神戸支店	078-362-8451	〒650-0044 神戸市中央区東川崎町1-7-4 ハーバーランドダイヤニッセイビル
奈良支店	0742-32-2270	〒630-8115 奈良市大宮町7-1-33 奈良センタービルディング
和歌山支店	073-423-0644	〒640-8158 和歌山市十二番丁58
鳥取支店	0857-20-2151	〒680-0833 鳥取市末広温泉町723 鳥取県JA会館
松江支店	0852-26-1133	〒690-0887 松江市殿町111 松江センチュリービル
岡山支店	086-232-3611	〒700-0904 岡山市北区柳町1-1-27 TOCHビル岡山市役所筋
広島支店	082-249-9152	〒730-0031 広島市中区紙屋町1-2-22 広島トランヴェールビルディング
山口支店	083-922-2140	〒753-0077 山口市熊野町1-10 ニューメディアプラザ山口
徳島支店	088-656-6880	〒770-0856 徳島市中洲町1-58
高松支店	087-851-2880	〒760-0023 高松市寿町2-2-7 いちご高松ビル
松山支店	089-933-3371	〒790-0003 松山市三番町6-7-3
高知支店	088-825-1091	〒780-0834 高知市堺町2-26 高知中央ビジネススクエア
福岡支店	092-451-1780	〒812-0011 福岡市博多区博多駅前3-21-12
佐賀支店	0952-27-4120	〒840-0816 佐賀市駅南本町4-21
長崎支店	095-824-6221	〒850-0057 長崎市大黒町10-4
熊本支店	096-353-3104	〒860-0801 熊本市中央区安政町4-22
大分支店	097-532-8491	〒870-0034 大分市都町2-1-12
宮崎支店	0985-29-6811	〒880-0805 宮崎市橘通東3-6-30
鹿児島支店	099-805-0511	〒892-0843 鹿児島市千日町1-1 センテラス天文館
本店	0120-154-505	〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-4

アグリ・フードサポート 2025年度 下半期号
令和7年11月28日発行

発行／株式会社日本政策金融公庫 農林水産事業本部

アグリ・フードサポート編集部（情報企画部）

〒100-0004

東京都千代田区大手町1-9-4 大手町フィナンシャルシティ ノースタワー

TEL 03-3270-2268 FAX 03-3270-2350 Email anjoho@jfc.go.jp

印刷／株式会社DI Palette 東京本部

ご意見・ご要望をお寄せください

『アグリ・フードサポート』をご愛読いただき、ありがとうございます。
今号はいかがでしたでしょうか。ご感想や
ご意見・ご要望などございましたら、編集
部までぜひお寄せください。左記のFAX番
号のほか、右の二次元コードからメールも
ご利用ください。

