



山形県



農家の皆様方へ

経営継承 ハンドブック



あなたがこれまで築いてきた農業の宝を

次世代へ
引き継ぎましょい。

山形県農業経営・就農支援センター

公益財団法人やまがた農業支援センター
(愛称：農サポやまがた)

令和6年12月



農サポやまがた
ホームページ

はじめに

本県の新規就農者数は年々増加しており、令和6年度調査では383人が新たに就農しています。一方で、基幹的農業従事者数は平成27年から令和2年にかけて約7,000人減少しており、年間1,400人もの方が農業からリタイアしているというのが実態です（農林業センサス）。

また、農業者の高齢化が年々進んでいる中、後継者を確保できている農業経営体は約2割にとどまっており、かつ多くの地域においては、高齢化の一方で農業経営体の規模拡大なども進み、営農を継続する担い手の多くも新たに農地を引き受ける余力がなくなりつつあります。

当ハンドブックは、これらの課題を踏まえ、円滑な経営継承を促進し、これまで築き上げてきた農業をどのように次の世代につなぐのかを考える一助になればと思います。作成したものです。

後継者を確保できていない農家の皆様方には、5年先、10年先を見据えて、ぜひご一読いただき、さらなる経営発展に向けてご自身の農業経営を見つめ直し、子どもや孫、あるいは第三者への適切な時期での世代交代ができるよう今なすべきことは何かを考え、早めの経営継承に計画的に取り組まれることをお願い申し上げます。

目次

① 経営継承とは…	2
・農業経営はどうする? (今後について考える)	
・よくあるケース (高齢になってからの機械故障、急病)	
・県内の経営継承事例 (水稻農家の親子継承、さくらんぼ農家の第三者継承)	3
・経営継承の各ステージ (後継者確保から伴走支援まで)	4
・経営継承のパターン (親族内継承、第三者継承)	
② 経営継承の重要なポイント	5
③ 経営継承の準備	6
④ 具体的な取組み	
(1) 親族内に候補者がいる場合 (親族内継承)	7
(2) 親族内に候補者がいない場合 (第三者継承)	9
参考資料	
・[参考1] ライフプランを考えてみましょう。	12
・[参考2] 農業経営の検討フローチャート	13
経営継承に係る相談先・支援機関一覧	14
専門家派遣事業・経営継承への支援	

1 経営継承とは…

⇒農地、施設、機械などの有形資産と、生産技術、経営ノウハウ、販路先や地域、生産者組織との人脈等の無形資産を合わせた経営全般を、次世代の経営者（後継者）に引き継ぐこと

[農業経営はどうする?]

あなたの農業経営の今後について考えてみましょう。

- 元気なうちはやり続ける!
- 10年後には誰かに経営を譲りたい…。
- 後継者がいなくて困っている。

⇒ 元気なうちだからこそ経営継承を考えることができます!

⇒ 数年先を見据えた計画を早め早めに作っていきましょう。

参考1 (12頁)
ライフプラン
参考2 (13頁)
検討フローチャート
を活用すると
考えやすくなるよ。



つなぐバトンくん
(愛称:バトンちゃん)

経営継承について最初に考えること

- その一 10年後の農業経営がどのようなものになっているのか。
- その二 後継者となる人はいるのか。
- その三 これらを家族内で共有できているのか。

⇒ まずは、思い描くことから始めてみましょう!

[よくあるケース]

その1

60歳代の水稻農家(25ha)。若い時から体力には自信があり、10年以上は元気にまだまだ頑張れると思っていた。コンバインやトラクター等の機械類の手入れをまめにしており、ばっちり動いていた。

ところが、70歳に近づいた時、コンバイン、トラクター等大型機械のエンジンや主要部分の具合が急におかしくなりだした。買い替えたりすると、莫大な経費がかかる。後継ぎもおらず、どうしたら良いか途方に暮れている。



その2

昨年で70歳の誕生日を迎えたバリバリのりんご農家で、まだまだ頑張れると思っていた。今年になってから体調が優れない日が多くなり、病院に行ったところ大きな病気が見つかった。入院となり手術をしたが、退院後は農業を継続することが難しい状況となった。

妻一人では切り盛りできず、子どもたちも継ぐ意思がない。親戚や友人も自分の経営で手一杯。止むを得ず、手塩にかけて育ててきた樹木を伐採するしかなかった。

もっと元気なうちに後継者を確保しておけば良かったと今になって悔やんでいる。



県内の経営継承事例

専門家が加わりスムーズな親子継承

｜ 親の想いと経過 ｜

米農家の土田治夫氏(酒田市、現在 27ha、63 歳)は、息子(伸平氏、現在 35 歳)への経営移譲の準備を8年前頃に考えはじめた。県酒田農業技術普及課から経営継承の全国集会を紹介してもらい、参加。そのあと、息子に継承準備を始めることを打診した。

話し合いには最初から酒田農業技術普及課に紹介されたコンサルタントを交えたことで継承が順調に進んだ。

令和7年1月に経営を移譲し、その後は息子の支援をしながら、地域農業の維持・発展に向けて地域のサポート役にまわり、地域貢献に力を注ぎたいと考えている。

｜ 息子の継承への考えと対応 ｜

息子の伸平氏は、大学(農学部)を出て親元就農。同年代の仲間が農業経営に携わり始めたのを見て、自分もそろそろ考え出した。その頃に、親から継承の話を受けた。

コンサルタントの指導を得て、継承準備を進める中で経営の財務三表(貸借対照表、損益計算書、キャッシュ・フロー計算書)を作成。経営の見える化を図るなど、親子間の継承準備が順調に進んでいる。

令和7年1月にはバトンリレーを受け、担い手が少ない中、地域農業の維持・発展に貢献するという強い想いを抱いている。

経営継承のポイント

- ① 親子ともに、同じくらいのタイミングで経営継承を考え始めた。
- ② 話し合いに、最初から第三者の専門家を加えた。
- ③ 財務三表を作成し、経営の見える化を図ったうえで親子で経営状況を共有した。



150年続くさくらんぼを次の世代に

第三者継承

｜ 継承決意までの経緯 ｜

宮城県出身の菅原氏(受け手)は県内各地でさくらんぼの木が切り倒されるのを見て、農家出身ではないが自分が就農し、さくらんぼ栽培をやろうと決意。寒河江市でさくらんぼ園を営む受入農家の下で2年間の長期研修に入った。

研修が始まって、受入農家の隣に園地を有し、令和5年で農業をやめるために後継者を探していた菅野氏(出し手)と出会い、園地を引き継ぐ方向で話が進んだ。

｜ 研修と経営継承支援 ｜

研修期間中であつたが、園地確保の絶好の機会と考え、研修受入農家、県西村山農業技術普及課、農サポやまがたと相談。

出し手の菅野氏も交え、経営継承の話を進め、経営継承の方向性を確認し、1年間で研修を切り上げた。

園地と作業小屋、機械等や技術・販路等、有形・無形の資産と出し手の「農」への「想い」も込めたバトンリレーが、令和6年春に行われた。

令和6年度は、農サポやまがたの事業を活用し、出し手の菅野氏が従業員の立場となり、アドバイザーとして菅原氏(受け手)の伴走支援を行っている。

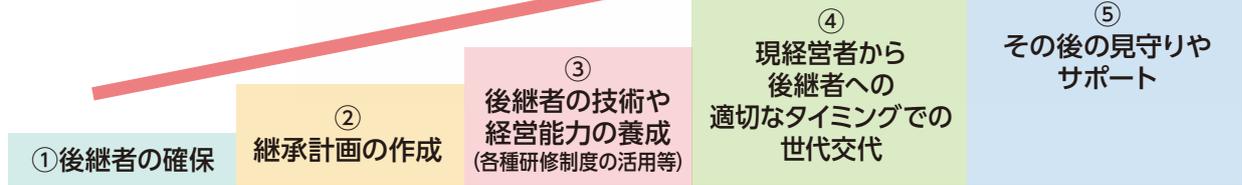
経営継承のポイント

- ① 受け手は長期研修中で、技術習得に励んでいた。
- ② 出し手が農業をやめる直前の絶好のタイミングで出会った。(巡り合わせに恵まれた)
- ③ 関係機関も加わり、出し手と受け手のマッチングを実施した。
- ④ 受け手が JA 主催の研修会に積極的に参加するなど、地域での信頼関係の構築に努力した。



[経営継承の各ステージ]

円滑に経営継承を進めるためには、



などの伴走期間の各段階を経るのが一般的です。

[経営継承のパターン]

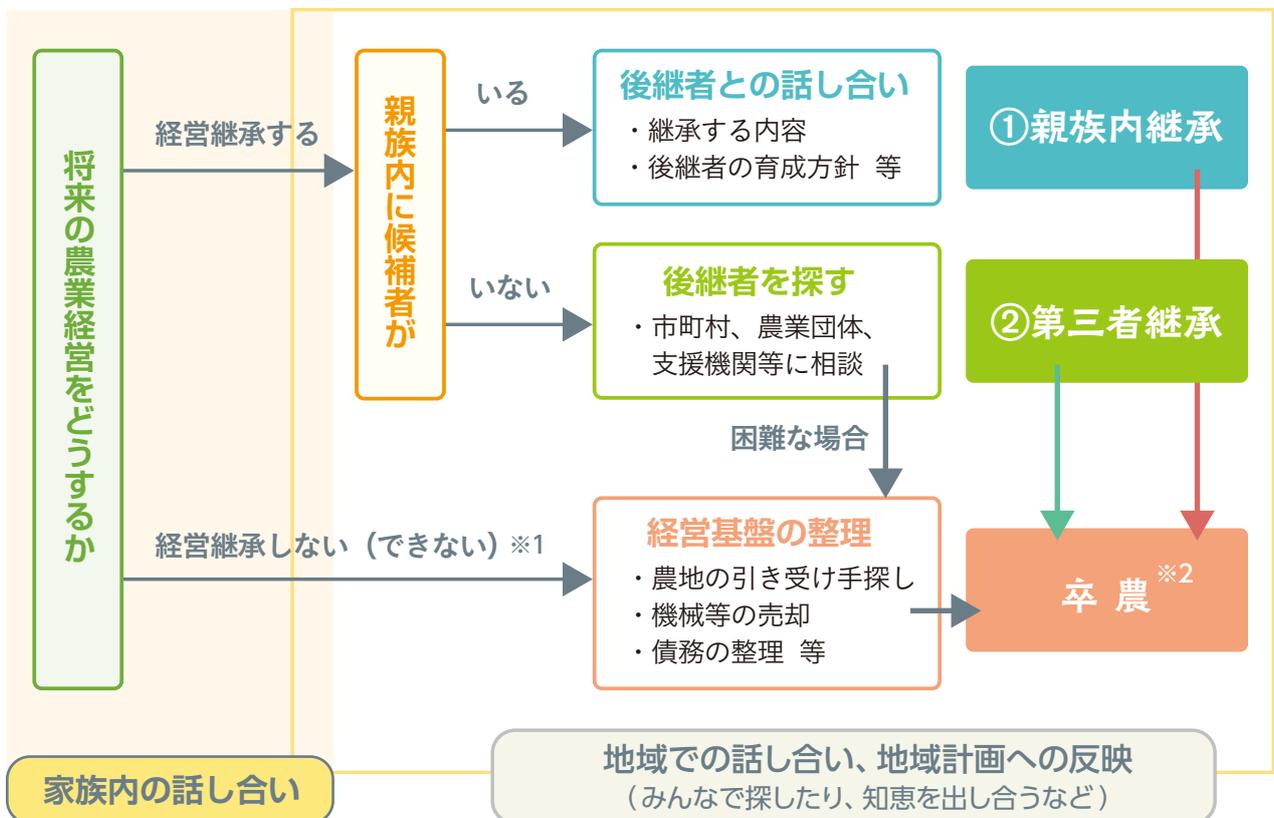
経営継承と言われても…
どうするんだ？



経営継承には、以下の2つのパターンが存在します。

- ① 親族内継承 …「子ども、孫、その配偶者など親族内の後継者に継承する場合」
- ② 第三者継承 …「新たに農業経営を志す親族以外の後継者に継承する場合」

● 経営継承のフロー図



※1 経営継承がどうしても困難な場合、地域の担い手に農地等を引き受けてもらうなど、耕作・栽培等の継続を目指す。

※2 「卒農」とは、経営者の立場を退き、「体力に応じた規模で農業を行う」、「地域の若手農業者へのアドバイスを行う」など、「農」との接点を持ち続ける段階をイメージ。

2 経営継承の重要なポイント

3つの大切なことがあるんだよ。



ポイント1 家族内でしっかりと話し合い

- ・農業経営をどうするのかなど**家族内でしっかりと話し合うことが重要なポイント**であり、**スタート地点**となります。
- ・わからないことや、困った時には、遠慮せず市町村、農業委員会、JA等、身近な支援機関に相談したり、専門家派遣などのサポートを受けましょう。
- ・家族同士の話し合いがうまく進まない時などは、**支援機関等の担当者に立ち合ってもらうことが効果的**です。

農業経営を考える主な視点

これまで続けてきた農業経営をどうしたいか

農地、機械等の有形資産や顧客、人脈等の無形資産をどうするか（継承するか、処分するか）

継承する場合はいつまでにしたいか

継承する相手はいるか

経営継承後、自分はどうしたいか
（農業にどのように関わっていくか）



ポイント2 元気に働くことができるうちに経営継承の準備をスタート

- ・経営継承は、後継者探しから、技術や経営能力の養成、さらに見守りやサポートの期間も含めると、**5～10年程度を要する**といわれています。
- ・後継者が余裕を持って、規模拡大や経営力強化などによるさらなる経営発展にチャレンジできるよう、現経営者も経営改善に取り組み経営力を高めつつ、**早めに経営継承の準備に着手することが重要なポイント**です。
- ・ご自身やご家族に健康面や体力的な制約が生じてからでは、後継者の育成や伴走する時間がなくなり、経営継承が難しくなります。

ポイント3 お互いに尊重し合うとともに、相互理解・信頼関係の構築が大切

- ・現経営者と後継者（親族でも、第三者でも）がお互いに**尊重し合う気持ちのもと**で話し合いながら、農業への考え方（理念や経営方針等）などの**相互理解を深めつつ、信頼関係を育んでいくことが重要なポイント**です。
- ・そのためには、お互いの考えなどを聞き、それを理解していくなど、日頃のコミュニケーションを密にするよう努めることが大切です。



3 経営継承の準備

有形・無形の資産や負債(借入金等)などの現状を把握し、後継者に何を継承するか整理・確認しましょう。

特に、土地(借りている土地、貸している土地も含む)については、登記簿謄本等により、所有者の名義や面積、所在地等を正確に把握する必要があります。

また、借入金等の農業負債がある場合、継承するかどうか、又はどのように処理するかなどを明確に整理しておくことが大切です。

まず、現状把握からはじめるんだな。



● 主な資産ごとの留意点

区 分		対象資産例	主な資産ごとの留意点
無形資産		経営理念、経営権、生産技術、経営ノウハウ、雇用労働力、取引先や地域、生産者組織とのつながり等	<ul style="list-style-type: none"> ・理念やノウハウの継承には長い期間が必要 ・経営権やお金を使う権利には、法的裏付けが必要 ・取引先、賃貸などは「信用」が背景
有形資産	農地・事業用敷地	非償却資産 水田、畑、果樹園地、畜舎等施設敷地 等 ※所有・賃貸の別	<ul style="list-style-type: none"> ・登記簿謄本等により、名義や面積を確認 ・事業用資産と家庭用の資産を区分け ・他人との賃借関係等に留意
	建物、機械、母牛等	償却資産 納屋、畜舎、機械装置、乳牛、繁殖雌牛 等	<ul style="list-style-type: none"> ・名義を確認の上、譲渡か賃貸等かを区分 ・当初は賃貸、簿価が下がってから譲渡という方法もあり ・法人経営では貸付により継承する方法もあり
	肥育牛、飼料等	棚卸資産(在庫) 肥育牛、飼料、農薬、肥料 等	<ul style="list-style-type: none"> ・継承時は、基本的には売買のみ ・在庫の販売は、所有者の課税対象になる可能性

資料：経営継承セミナー（R5.8.24）、山崎政行氏資料を基に農サボやまが作成



4 具体的な取組み



親族内継承と第三者継承では、進め方や留意するポイントが異なります。それぞれの特徴をお示します。

(1) 親族内に候補者がいる場合（親族内継承）

「親→子」、「祖父母→孫」などの親族内継承（娘婿、甥・姪等への継承を含む）においては、資産の区分けや家族の話し合いがポイントになります。特に、近親者であるがゆえ、適度な関係性の維持・構築が重要です。



1 資産の区分け

「預貯金・積立金・負債」や「土地・建物等」などについて、『経営（事業用資産）』と『生活（家としての資産）』に分けて整理しましょう。

項目	内容
経営 （事業用資産・負債）	・預貯金、積立金、借入金等負債の整理・確認 ・事業用土地、機械、設備等の確認 ・補助金等の各種支援事業の活用状況や活用予定 等
生活 （家としての資産・負債）	・土地、建物等について、居住エリアと作業エリアの区分けなど、経営との線引きを行うことが必要 ・事業用資産のうち継承後に「生活」で利用する部分の切り離し 等

資料：経営継承セミナー（R5.8.24）、山崎政行氏資料を基に農サボやまがた作成

2 現経営者と後継者の話し合い

親子間の場合などでは、どうしても感情的になりやすいものです。その場合は、支援機関の担当者等も交えて話し合いを進めるのが有効です。決まったことを明文化するとともに、経営継承計画を作成し、みんなで共有しましょう。

話し合う上での主な着眼点

経営継承は、「経営」上の重要課題

- ・栽培技術・経営ノウハウ、人脈など無形資産や経営状況の共有
- ・後継者に「任せる」という意識（それを見据えた育成）
- ・継承後の現経営者の農業への関わり方の明確化
- ・後継者の横のつながり（地域の仲間など）の確保



● 話し合う内容（例）

	現経営者	後継者
継承の意思	● いつまでに経営継承したいか	● 農業を継ぐ意思はあるか
資産・負債状況	● 保有する資産等の内容はどうなっているか	
経営理念	● これまで大事にしてきたことは何か（経営の理念、信念、方針等）	● どんな農業をしたいか ● 地域との関わりをどうしていくか
懸案事項等	● 農業でやり残したことはあるか ● 後継者に期待することは何か	● 農業への希望、不安はどうか ● 農業技術をどう習得するか
継承の内容	● 生産技術・経営ノウハウ、人脈等のうち何を継承するか ● 農地や機械のうち何を継承するか	● どの資産を必要とするか
継承後の関わり	● 継承後の農業との関わり方はどうしたいか	● 現経営者のサポートを必要とするか（現経営者の居場所づくり）
継承後の住まい	● 継承後の住まいはどうするか	● 同居か、別居か

3 農地・機械等の継承方法

これまでの農地や機械の引継は、遺産相続の際に所有権を移すのが一般的でしたが、近年は使用権を後継者に賃貸借や使用貸借方式であらかじめ継承することが増えていきます。なお、相続時精算課税制度等を利用し、所有権を後継者に移す方法もあります。



4 後継者と卒農

安心して卒農するためには、卒農後の見守りや自身の居場所づくりなどについても、世代交代前の早めの時期から十分に話し合しましょう。



5 卒農後の後継者との関係

現経営者が卒農してからは、求められた時にアドバイスやサポートを行うなど、経営は後継者である子どもや孫に任せるというスタンスが不可欠です。

なお、子どもや孫等への継承を考えている場合は、幼少期から次のようなことを心がけてはいかががでしょうか。

- ・幼いうちから農業や自然に親しませ、楽しませながら育てる。
- ・農業で暮らしが成り立つことを見せるため、経営改善や発展に努める。
- ・自らが農業にやりがい、生きがい、楽しみを見出し、その前向きな姿を見せたり、話したりしながら育てる。





(2) 親族内に候補者がいない場合（第三者継承）

親族以外の信頼のおける第三者に経営継承するという方法です。

次は
第三者継承のことを
お話しするよ。



1 第三者継承のメリット

「第三者継承」は、地域に移住者などの新たな担い手（新規参入者）が確保されることで、**離農による耕作放棄地の発生を防ぐほか、地域農業の発展や活性化にも貢献**することが期待されます。

● 第三者継承のメリット

区分	概要
現経営者	<ul style="list-style-type: none"> ・自身がこれまで大事に育ててきた農地、使用してきた機械等を散逸することなく次の経営者に有効に引き継ぐことができる ・目的・要件等に合致すれば、経費助成等の支援が得られる
後継者	<ul style="list-style-type: none"> ・初期投資の軽減（機械、建物、樹木等）に加え、栽培技術等の経営資源の効率的かつ迅速な取得が可能となる ・目的・要件等に合致すれば、経費助成等の支援が得られる
地域	<ul style="list-style-type: none"> ・移住者などの新たな担い手の確保により農地の耕作放棄・荒廃防止や地域農業の維持発展、地域活性化への貢献などが期待できる

2 第三者継承の留意点

第三者継承は、これまで接点のなかった新規参入者などの後継者との協働作業となることから、相性の確認や信念、理念、経営方針の考え方など、**相互の理解や信頼関係の醸成・構築がとりわけ重要**です。

考え方の押し付けや過度の期待を抱くことなどは失敗の要因となるため気をつけて進めましょう。



● 第三者継承の失敗パターン（例）

項目	内容（例）
考え方や相性の問題 （双方の態度が硬直的なケース）	現経営者が栽培技術や賃貸借の継続など様々な条件を出したり、後継者は自分が実施したい栽培方法、販路等を主張したりするなど、双方が一方的なことを強く主張し、衝突
気持ちや信頼感の問題	現経営者のもとで研修中の後継者が相談なくアルバイトに出たため、相互の信頼が低下
現経営者側の一方的な状況変化	現経営者の家を出ていた家族が親族内継承を主張
継承資産の評価に関する対立	継承資産の評価や譲渡価格等で現経営者と後継者が対立
善意の関係者による信頼関係への悪影響	周囲の関係者が良かれと思ひ助言等を行うものの立場や考え方への理解不足から、結果として関係が悪化

お互いの
良好な関係性を
築いていくことが
大切なんだ。



3 具体的な進め方

ア 後継者探し

- ・周囲の人に、後継者を探していることを話したり、地域の集まりで積極的に情報発信・情報収集をしましょう。
- ・市町村の農業担当課や農業委員会、JA、県総合支庁(農業技術普及課等)、農サポやまがたなど、相談しやすい身近な支援機関の担当者に話をしてみましょう。



地域での座談会の様子

イ マッチング

- ・候補者が見つかったら、農サポやまがたや市町村等が実施する農業体験事業や研修事業等も活用し、**考え方や相性などをしっかり確かめ合うことができる機会を作りましょう。**
- ・後継者に経営を継承したいと思ってもらうには、普段から農産物の生産・流通・販売の継続的な改善に取り組み、**魅力ある農業経営に磨き上げる努力も大切です。**

いろんな人の
力も借りて、
するど良いんだ!



後継者探しからマッチングまでのポイント



- ・子ども、親族、周りの関係者(金融機関、取引相手を含む)との調整
- ・継承パターンの整理(なるべく条件をつけない)
- ・継承する内容、スケジュールの整理(5~10年先を見据えて)
- ・経営理念など、共感してくれる候補者探し
- ・継承候補者の評価(安心して任せられるかどうか)
- ・土地・気象の条件、栽培方法や販売先、経営収支等に関する情報の提供

ウ バトンゾーンの設定

- ・後継者が決まったら、双方が話し合ったうえで経営継承計画を策定し、研修などによる生産技術や経営能力の養成から継承後のサポートまでの伴走の期間(バトンゾーン)を設けましょう。
- ・バトンゾーンでは、支援機関などの担当者も加え、お互いに尊重し合う気持ちを持って、相互の理解と信頼の醸成を図るため、コミュニケーションをより密にしましょう。



エ 経営継承計画の実践

- ・経営継承計画を実践しつつ、状況に合わせて計画を見直しながら、継承する資産の範囲や時期等の内容を固めていきましょう。そのうえで、タイミングを見計らい継承内容を明確にした継承契約を締結し、バトンをつなぎましょう。
- ・後日のトラブルを避けるため、移譲する土地や機械・設備等の有形資産に係る利害関係を有しない中立の専門家による適正な資産評価を実施し、お互いに納得することが重要です。

● 話し合う内容（例）

区 分	内 容（例）
農業技術の習得、バトンゾーンの設定等はどうするか	<ul style="list-style-type: none"> ・支援機関の研修制度等の活用はどうか ・バトンゾーンの期間や内容はどうか ・後継者の地域との関わり方の方針はどうか
どんな農業を展開したいか（何をどのように継承するか）	<ul style="list-style-type: none"> ・継承する資産や負債は何か ・継承の時期や方法はどうか <p>[無形資産]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・継承する経営部門、作物は何か ・栽培技術、販売ルート、顧客等の継承はどうか <p>[有形資産]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・有形資産の価値はどれくらいか（中立の専門家による評価） ・有形資産は売却するか、賃貸するか
継承後の関係性はどのようにするか	<ul style="list-style-type: none"> ・継承後の現経営者の農業との関わり方はどうか ・継承後の現経営者と後継者の関係（継続的な指導、自身の“居場所”づくり）はどうか



4 後継者の地域への溶け込み

新規参入者は、地域全体が温かく迎えてくれる、暮らしやすい地域での就農を望む傾向があります。新規参入してもらうには、地域全体で受入態勢を構築することが不可欠です。

一方、新規参入者自身が地域内の技術・経営の研修会や集会、共同作業等に積極的に参加する姿勢を持たないと地域の仲間に入ることができません。つまり、地域の一員になるという前向きな気持ちを持った後継者を選ぶことが大切です。

バトンゾーンでは、後継者が地域に溶け込み、気軽に話をしたり助け合える仲間づくりをするよう、働きかけましょう。



地域での話し合いの様子



参考1

ライフプランを考えてみましょう。

あなたの年齢

令和 年 月 日作成

現在	令和 年 (5年後)	令和 年 (10年後)
歳	歳	歳



大雑把でもOKだよ!
まずは全体像の見える化をしよう!

【5年後までの暮らしの姿は?】

1 あなたの農業経営や家計を考えよう。

(単位: ha, 万円)

経営	過去	現在	未来				
	1年前 (令和 年)		(令和 年)	1年目 (令和 年)	2年目 (令和 年)	3年目 (令和 年)	4年目 (令和 年)
経営規模	ha	ha	ha	ha	ha	ha	ha
内訳 ※1							
売上高 ①							
内訳 ※1							
農業に係る経費 ② (うち減価償却費)	[]	[]	[]	[]	[]	[]	[]
農業所得 [(1)-(2)]							
農外所得 ③ ※2							
農家所得 [(1)-(2)]+③ =A							
家計支出 ④ ※2							
その他支出 [借入金返済額・ 臨時支出等] ⑤ ※2							
差引 A-(4)+⑤							
[参考] 預金等金融資産 残高 (農家分-農外(家計)分)							

※1 経営規模と売上高の内訳の欄は、部門、品目等に適宜分類して記載

※2 ③④⑤の項目は、配偶者及び生計を一にする家族の収入・支出を項目間の整合性を図ったうえで計上
(例: 息子夫婦から10万円/月を家計に入れるルールの場合、③の項目に該当する所得に120万円を加える)

2 ライフイベント等を考えよう。

あなたと家族のライフイベント等

- ・子、孫の進学、独立、結婚等
- ・健康、住まい(リフォーム等)、
- 農業外の仕事の状況 など

--	--	--	--	--	--

3 あなたの農業経営をどうしたいですか(いつ頃まで何をしますか)?

① 農業はどうなる?

- ・農地規模等の拡大、維持、縮小等
- ・設備・機械等の状況
- ・販路や取引先の状況 など

② 農業経営はどうなる?

- ・自ら経営を続ける
- ・経営を継承する
- ・卒農準備を始める など

書きづらい場合は、A3サイズに拡大コピーのうえでご利用をお願いします。

これ使うと、これからどうすっどいいんだがわかるんだな

農業経営をどうしたいですか



1 将来(10年以上)にわたり、農業経営を続けたい。

2 数年間(5~10年)は農業経営を続け、その後、やめたい。

3 早期(5年以内)に、農業経営をやめたい。

4 経営者として、営農を継続する。

将来に向けて

家族内で話し合っていますか

いいえ

5 早急に家族内で話し合い、方向性を決めましょう。

はい

困ったり、どうしたらよいかわからないときは、「農サポやまがた」や次のページの連絡先・支援機関までどうぞ!



6 経営継承を考えていますか

いいえ

10 農地等を引き受ける担い手はいますか

はい

はい

後継者(候補者)はいますか

いいえ

はい

7 親族内に後継者(候補者)がいる。

継承に向けた準備を進める。

8 第三者の後継者(候補者)がいる。

しっかり話し合う。(相性の確認等) 継承の準備を進める。

9 後継者(候補者)がいない。

はい

いいえ

後継者探しについて、身近な市町村、JA等に相談したり、集落座談会等でみんなで知恵を出し合いながら、話し合しましょう。

後継者も農地等の引き受け手もなし

将来の地域農業のあり方や農地利用の姿を明確化した「地域計画」に反映

親族内継承

第三者継承

地域計画上の整理による対応

引渡・引受

完全に離農するのではなく、「卒農」を目指しましょう

経営継承に係る相談先・支援機関一覧

地域の相談・支援機関

1 市町村	営農地所在の市町村（農業担当課）及び農業委員会
-------	-------------------------

2 農業協同組合

名称	課名	TEL	FAX
JA山形市	アグリセンター	023 (645) 4849	023 (643) 0613
JAやまがた	営農経済部 営農米穀課	023 (624) 8562	023 (641) 3133
JAてんどう	営農指導部	023 (653) 5115	023 (653) 7776
JAさがえ西村山	営農企画部	0237 (86) 8184	0237 (86) 0633
JAみちのく村山	営農販売部 営農企画課	0237 (55) 6311	0237 (55) 5825
JAさくらんぼひがしね	営農経済部 営農指導課	0237 (43) 1115	0237 (43) 1127
JA新庄市	営農経済部	0233 (22) 3969	0233 (22) 3503
JAおいしいもがみ	営農販売部	0233 (32) 1511	0233 (32) 1510
JA金山	営農部	0233 (52) 2892	0233 (52) 2233
JA山形おきたま	営農経済部 営農企画課	0238 (46) 5300	0238 (46) 5311
JA庄内たがわ	総務部 総務課	0235 (64) 3000	0235 (64) 5742
JA鶴岡	営農販売部 生産振興課	0235 (29) 0455	0235 (29) 0422
JAあまるめ	営農販売部 農政企画係	0234 (45) 1505	0234 (43) 4939
JA庄内みどり	営農販売部 担い手支援課	0234 (26) 5500	0234 (24) 5777
JAそでうら	営農販売部	0234 (92) 4760	0234 (92) 2325

3 山形県総合支庁

部局名	課名	係名	TEL	FAX
村山総合支庁	農業技術普及課	経営企画担当	023 (621) 8277	023 (621) 8275
	西村山農業技術普及課	経営企画担当	0237 (86) 8248	0237 (86) 8247
	北村山農業技術普及課	経営企画担当	0237 (47) 8637	0237 (55) 3239
最上総合支庁	農業技術普及課	経営企画担当	0233 (29) 1326	0233 (22) 2026
置賜総合支庁	農業技術普及課	経営企画担当	0238 (57) 3411	0238 (57) 3414
	西置賜農業技術普及課	経営企画担当	0238 (88) 8212	0238 (83) 1119
庄内総合支庁	農業技術普及課	経営企画担当	0235 (64) 2103	0235 (64) 2104
	酒田農業技術普及課	経営企画担当	0234 (22) 6521	0234 (22) 6522

県域の相談・支援機関

名称	課・係名	TEL	FAX
山形県農業協同組合中央会（JA山形中央会）	地域・担い手サポートセンター	023 (634) 8114	023 (635) 6311
一般社団法人山形県農業会議		023 (622) 8716	023 (634) 8640
株式会社日本政策金融公庫山形支店		023 (625) 6135	023 (625) 6139
公益財団法人 やまがた農業支援センター（農サポやまがた）	農業経営・継承支援課	023 (673) 9888	023 (624) 6019

専門家派遣事業

農業経営のことで
専門的なアドバイスを受けたいときは
ご相談ください

お近くの

県総合支庁
農業技術普及課
または
農サポやまがた



相談内容に応じ、専門家（中小企業診断士、税理士等）を派遣します。 **無料**
〔経営継承、法人化、経営改善・発展（税務、経理、雇用、労務等）など〕

専門家派遣の流れ



希望農業者

派遣申込



県総合支庁
農業技術普及課

派遣要請



山形県農業経営・
就農支援センター
(審査・決定)

派遣

※一連の調整や審査等の手続きに一定の期間を要します

経営継承への支援

- 1 農業経営相談窓口、経営継承相談窓口による相談支援
- 2 現経営者への支援（第三者継承）
経営継承に必要な資産の評価や譲渡契約締結等に係る経費
● 補助率 1 / 2 ● 補助額上限50万円
- 3 後継者への支援（第三者継承）
現経営者農家を「経営継承サポーター」して雇用する経費
● 10万円/月上限（年間60万円上限） ● 最長2年間

※事業の詳細内容は、農サポやまがたにお問い合わせください。
（例：「第三者」には、一親等、二親等を除く親族も基本的に対象となります。）

皆さんも、
ぜひ経営継承を
考えてみよう!!



山形県農業経営・就農支援センター（事務局）
山形県農林水産部 農業経営・所得向上推進課
TEL 023-630-2424 / FAX 023-630-2558
Email : ynoshotoku@pref.yamagata.jp

公益財団法人 やまがた農業支援センター
（愛称：農サポやまがた）
〒990-0041 山形市緑町1丁目9-30 緑町会館4階
TEL 023-673-9888 / FAX 023-612-7115
info-keisho@yamagata-nogyo-sc.or.jp