



加入の検討してみませんか

平成31年1月から始まった収入保険の加入者は、初年度298件から令和5年度1,019件と年々増加しています。
令和6年からは補償の上限はそのまま、保険方式の割合を増やすタイプの保険を新設。経営に合わせた保険設計が可能となっています。

加入の仕方	従来タイプの保険	新タイプの保険①	新タイプの保険②
基準収入 1,000万円 青色申告の実績 5年以上で 最大の補償を 選択する場合	支払率 90% 自己責任分 積立方式: 10% 保険方式: 80%	支払率 90% 自己責任分 積立方式: 5% 保険方式: 85%	支払率 90% 自己責任分 保険方式: 90% 積立方式: 補填無
	初年度負担額(目安)		
	保険料 10.8万円 積立金 22.5万円 事務費 2.2万円 合計 35.5万円	15.8万円 11.3万円 2.2万円 29.3万円	23.0万円 0万円 2.2万円 25.2万円

※収入保険のご加入は、青色申告を行っている農業者(個人・法人)が対象となります。
※各タイプの保険料等は令和7年からの料率で算出しております。
詳しくは、お近くのNOSAIまでお問い合わせください。



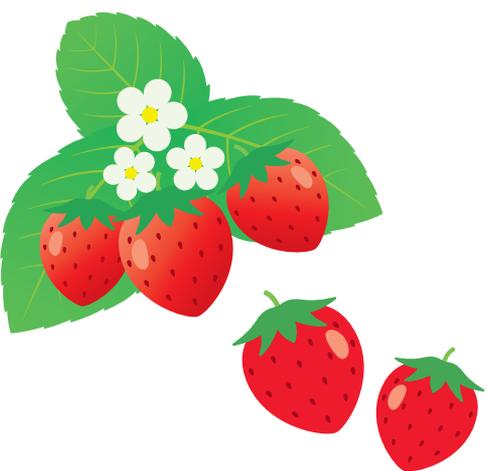
▲今後は規模拡大を進めたいと語る小野さん(前列右)

加入者の声

岐阜市合渡 イチゴ22a

おの かずき
小野 一樹さん(38)

「部会の研修会で収入保険の説明を聞いて、新規就農の自分には必須の保険だと思いました」と語るのは、岐阜市合渡地区でイチゴ栽培に取り組む小野一樹さん。
父正則さん(71)、母あけみさん(64)と従業員3人で岐阜県を代表する品種「美濃娘」を栽培しています。



作柄は天候に大きく左右されるので自助努力では補いきれません。「価格の低下や収穫量の減少による収入の減少を補ってんしてもらえ収入保険のおかげで安心して営農活動ができます」と話します。今後は規模拡大を進める予定の小野さんです。

高温障害で 年末の収量が減少
就農4年目になる昨年、高温により花芽分化が遅れ、通常出荷できる量ができませんでした。11月から12月に出荷するイチゴは高値で取引されるため、農家には痛手だといえます。

収入保険は安心経営に 欠かせないもの

安八郡輪之内町
有限会社ローズなかしま バラ66a

なかしま せいじ
中島 清仁さん(40)



▲「自分たちにしか作れないバラを守っていきたい」と話す中島さん

バラの生産と育種を手掛ける有限会社ローズなかしま代表の中島清仁さんは、オリジナル品種のブランド化で販売単価を高めるなか、昨年、安定経営に欠かせないとして収入保険に加入しました。

オリジナル品種が国内で高く評価

市場向けを中心に鉢物のバラ約30品種を妻とパート従業員8人で生産。愛好家に評価されるバラづくりを重視し、約20品種を自社オリジナルが占めます。特に花に芳香を持つ看板商品「エターナル」は全国的な品評会で受賞歴もあり、専

門誌に掲載されるなど知名度が高く高値で取引されています。

コロナ禍の経験で加入を決意

収入保険は、他県の花農家など加入者の体験談から知ったといいます。自身もコロナ禍による観光施設向けの販路消失も経験し、「早く加入すれば良かったです」と振り返ります。

「経営が大きくなればリスクも増す。万一のときに従業員や家族に迷惑をかけるためにも収入保険が必要です」と中島さんは話します。



関市稲口 キュウリ33a

ふじい ゆうじ
藤井 雄司さん(40)



▲どんなに忙しくても、鮮度にはこだわりたいと藤井さんは話します

青年部の活動に積極的に取り組む

「キュウリは世界一低カロリーの野菜です。鮮度のいいものをお客様に提供できるよう心掛けています。美味しいという声が聞こえてくると、育てた甲斐がありますね」と話す藤井雄司さん。農業経営のかたわら、現在は岐阜県農協青年部連絡協議会の委員

長も務めています。収穫後は市場に出荷することが一番多いですが、地元の販売所で青年部のコーナーがあり週に4回ほど出荷しています。

被災地で収入保険の必要性を再確認

また、青年部で石川県への視察に行った際、能登半島地震で被災した現地の状況を目の当たりにした藤井さんは「収入保険への加入は大事だと感じました。もし、何も加入していなかったらと思うと他人事とは思えませんでした。安定した農業経営のためにも収入保険は必要です」と期待を寄せます。





▲手作りのウッドデッキの前で商品を手にする
草平さん(左)と知里さん(右)

恵那市串原 てらばら農園 水稻64.3a、野菜20a

ますもと **柘本**
そうへい **草平さん(33)**
ちさと **知里さん(36)**

「農業やキャンプ場の経営を通じて、この地域を楽しく、人が集まる場所にしていきたいです」と話す柘本草平さん。自然と向き合う暮らしがしたいと考え、令和2年に草平さんの地元串原へ家族でUターン移住し、就農しました。

魅力ある農業で地域を活性化

素材そのままの味を伝えたいとの思いから、農作物は農薬や化学肥料を使用せず栽培。加工する際も無添加にこだ

わり、珍しい金時シヨウガのシロップや、にんにく味噌など多彩な商品を販売します。農園の敷地内にあるキャンプ場は1日1組限定の貸し切り制で、周囲を気にせず本格的なアウトドア体験ができると好評です。

農法の制限なく

自分の実績で補償

収入保険に興味はあったが、農法が慣行栽培と異なるため加入できるか心配だったという草平さん。自分自身の実績をもとに補償内容が決まるため、農法による制限はないと説明を受け収入保険への加入を決めました。

「突発的な災害に加え、自分や家族のケガや病気にも備えられるのはありがたいです」と話します。

「てらばら農園」の
Instagram



▲「一本一本手間を惜しみません」と下本さん

高山市一之宮町 株式会社 下本農園
トマト86a ねぎ100a トウモロコシ40a 薬用トウガラシ10a

しももと **下本**
だいご **大吾さん(40)**

「確固たる夢・目標をもつことを大事にしたいです。それがあれば、苦労や失敗、努力も苦になりません」と話すのは、高山市で株式会社下本農園を経営する下本大吾さん。

2019年就農時の19aから順調に規模を拡大し、2023年には経営面積を230aにまで増やし法人化も果たしました。

地域密着で、順調に経営規模を拡大

地域の耕作放棄地対策としてねぎの栽培、新規就農支援セミナーの

講師や、依頼のあった薬用トウガラシの栽培にも挑戦しており、順調な規模拡大の一因となっています。

収入保険に加入し経営への不安を払拭

規模拡大をする中で、インドネシアからの技能実習生などを雇用しており、万が一収入がなくなっても、従業員的生活を守る義務があると考え、法人化の際に収入保険に加入しました。

加入後は、台風の動向について、以前より気にならなくなりましたといいます。

「楽を選択するより苦勞をして経験を積み、色々なことに挑戦したい」と意気込みを話します。



株式会社
下本農園
ホームページ

