

岐阜県農業法人協会 令和8年度総会・研修会 取組報告

農業を主軸とした事業展開について

株式会社82Works 代表取締役 林 佑哉

子会社：揖斐川農苑株式会社（岐阜県揖斐川町）

2026年7月31日（金）

本日のお話の要点

1 82Worksの農業事業展開

中山間地域での取り組み、社会課題解決の考え、生産責任者制度

2 農家向け特定技能外国人 派遣事業

外国人材活用の4分類、同業他社比較、自社の位置づけ

3 条件不利地での農業参入

山梨県大月市、岐阜県揖斐川町での取り組み、低コスト×高単価×物語性について

4 人材確保・定着のための労働環境整備

物語性の言語化、関係人口を作り続けるということ



【プロフィール】

林 佑哉（30才）

【経 歴】

岐阜県岐阜市出身

岐阜市立島中学校

県立岐阜商業高等学校

中京大学

関西ペイント株式会社

2023年2月1日 株式会社82Works 設立

2026年1月7日 揖斐川農苑株式会社 設立

【将来の夢】

FC岐阜の胸のスポンサーになること



1. 82Worksの農業事業展開

株式会社82Works会社概要

創業

2023年2月

グループ全体従業員

160名

資本金

2,000万円

生産・事業拠点

**山梨県大月市
岐阜県揖斐川町**

栽培面積 = 全て開墾

約10ha⇒22ha

主要栽培品目

茎ブロッコリー

ベビーリーフ

フルーツパプリカ

トウモロコシ

雇用外国人

4国籍

事業の5本柱

- 農家向け特定技能外国人 人材派遣事業
- 農作物生産事業
- 農業経営支援事業
- 農業作業受託事業
- 野菜流通・卸売事業

今後の事業拡張方針

農業生産拠点の拡張・生産技術の確立
事業承継・M&A領域への事業拡大

1. 82Worksの農業事業展開

拠点はいずれも中山間地域

2拠点が置かれた環境

山梨県大月市／岐阜県揖斐川町
日照条件、獣害、農家の高齢化、耕作放棄地
農業経営が難しいとされる課題を抱えるエリア。

82Worksの農業が掲げる農業

ここで農業経営を成立させ続ける

中山間地域を「最後の砦」として位置づけ、
条件の悪さを前提に経営を設計する。





■ キッカケは偶発的

2022年10月、サラリーマン林佑哉は、友人の親戚がいる山梨県大月市で遊びで農業を始めた。もちろん縁もゆかりもない。

10年前まで農業をしていた4畝の畑を開墾し畑を始めた。農業をし始めると見えてきたものは地域とのつながりだった。

雨の日に畑にいと、突然「雨の日は畑に入るなよー！」と、知らないおじさんから声を掛けられ、毎週末仕事をしていると、「君らのように農業をしに来る若者はすぐ諦めていなくなる」と突然嫌味を言われたこともあった。

農地を借りるには市役所へ利用券設定を出す必要があり、届け出た。その際に、「本気ですか？この町で農業やるんですか？」と言われた。山梨県大月市は市の面積の約87%が山。また農地は傾斜地が多く、点在している状態で、市内で専業農家は当時実質1軒。

■ 地域に対する諦めと林の過去

2023年1月、一人の男性と出会った。近藤さんだ。農家を続けてきたが、一人ではもうやれなくなっていた。

「この街を見てみろ、農業は仕事でやるもんじゃない」、「子どもは東京に行かせた。大月では仕事はできない」

林はこの言葉に胸を痛めた。自分は過去に自分の可能性を捨てた経験がある。可能性を諦めることにコンプレックスがある。

「いや、やってみないとわからないでしょ」と伝えた。その日、林はこの町で農業をすると決意した。

地方には、多くの課題が存在する、大月の農業は担い手不足、条件不利地。ただそこには誰かが立ち向かう必要があり、

代えが効く仕事ではなく、自分にしかできない挑戦がしたい。そう考え2023年2月1日株式会社82Worksを創業。

2026年7月時点で82Worksが賃借する農地は、大月市の東から西まで約25km離れ、圃場数は90ある。



82Worksの由来

8 2 : 林 Works : 戦う 林が戦う82Worksと名付けた。地域の課題、特に大月市をはじめとする地方の農業が抱える課題に対して、真っ向から立ち向かう会社であり続ける。と考えた。

1. 82Worksの農業事業展開

考え方の間違いと売上、積みあがる知見

第1期売上高
150万円

地域課題解決が目的となっていた1年目。農業で生きていく難しさを痛感。
地域課題の解決は手段であり、会社である以上、目的は自社の利益追求にあると考える。
農家として、単位面積当たりの収穫量と利益を追求し続けることに方針転換。

事業展開
人材派遣業の取得

多くの農家へ訪問し、共通することは人材活用への課題。
高齢化する農家には、昔から手伝うパートも高齢化するため、作業性が著しく低下している共通点。
経験があるがゆえに、感覚的に進む現場管理。属人化と後継者不足。

事業展開
農作業受託

派遣ではすべての課題を解決することができなかったため、作業や工程を切り出し、仕組化・標準化することを開始。
顧客が増え、顧客同士でのベストプラクティスや仕組化・方法論への専門性が高まり始める。

相乗効果
自社農園の成長

派遣や作業受託でつながった顧客から得た知見を自社で蓄積し続けること
自社現場が実証場所となり、生産技術や販売戦略に関して大幅に向上し始める。

1年1経験が通常の農家だが、1年50経験の状態

1. 82Worksの農業事業展開

82Worksを支える生産品目



スティックセニョール＝戦略的作物と定義

指標収量：10a = 1,000kg

弊社数値：10a = 600～700kg ※揖斐川農苑は500kg

年間栽培面積：8ha ※1.5作のイメージ

販売単価：700円～1,400円/kg

販売先：外食チェーン店、スーパー、飲食店

主要産地：静岡県浜松市、熊本県熊本市

指標反収：100万/作

弊社反収：45万～98万/作

回転数：2作

税引前粗利：20%程度



ベビーリーフ＝短期CFを生む作物と定義

指標収量：10a = 400kg ⇒ 年間：2,400kg/10a

弊社数値：10a = 200kg ⇒ 年間：1,000kg/10a

年間栽培面積：0.7ha ※本気を出せば6回転

販売単価：1,000円～4,200円/kg

販売先：飲食店、直売所

主要産地：メガプレイヤーが3社

指標反収：240万/作

弊社反収：120万/作

回転数：2～6作

税引前粗利：30%程度

3. 条件不利地での農業参入

前提となる厳しい現実

生産現場が持つ「社会性」は、そのままでは価格転嫁できない

地域課題の解決に取り組んでいることは、購買行動そのものに大きな影響を及ぼすわけではない。

リスクとコスト

条件不利地での参入はリスクが多く、コストもかかる。

補助事業の限界

使える場面もあるが、実際には使えないことも多い。

参考：2025年の荒廃農地は25.7万ha。地域計画区域内422万haのうち、将来の受け手が未定の農地が133.9万ha（約31.7%）。（農林水産省）

低コスト

派遣活用による労働コストの最適化。自社の強みを活かした生産設計。



高反収

価格決定権を持ち、反収を議論し、顧客志向で販売価格を調整する。



物語性

知った誰かが第三者に伝えてくれる、コーポレートブランディング。

3. 条件不利地での農業参入 低コスト

経営指標に基づく生産設計の5ステップ

01

作付け計画

何を・いつ・どれだけ
作るか。

02

労働時間を
工程単位で数値化

定植・防除・収穫・選
果ごとに。

03

必要人員の山谷を
可視化

年間・月間・週単位の
人日・人時へ変換。

04

必要な時に必要な
人数だけ投入

繁忙期派遣の活用で農
閑期の固定費化を避け
る。

05

実績を翌作期へフ
ィードバック

振り返りを計画に戻し
、精度を上げ続ける。

労働コストを圧縮、最適化し続ける手法

売上は伸びないが、利益率は変えられる

1. 82Worksの農業事業展開

揖斐川農苑 現場運営の構造

親会社 82Works

管理会計を担い、役員の仕事を円滑にする。
揖斐川農苑単体に経理機能を持たせない。

取締役・田口

地域・行政とのコミュニケーション、
生産計画・管理、出荷調整・営業。
経営と対外関係の窓口を徹する。

生産責任者

インドネシア人
特定技能2号
在留7年以上

栽培技術と現場を統括。
その下の稼働人材（繁忙期派遣）は徹底的に流動
化させ続ける。

現場稼働

インドネシア人
特定技能1号

自社で雇用する外国籍人材から公募。
お金を稼ぐではなく、働く意義や責任を持った
仕事を希望する人材の登用。



1. 82Worksの農業事業展開

スティックセニョール生産の仕組みについて

■ 経営指標 2010年 岐阜県 スティックセニョール

	1月			2月			3月			4月			5月			6月		
	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下
播種					6.7													
耕起						6.7												
畝立て							6.7											
定植								16.7										
追肥										3.3			3.3					
収穫											10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0
調整											10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0
必要労働時間	0.0	0.0	0.0	0.0	6.7	6.7	6.7	16.7	0.0	0.0	3.3	20.0	20.0	23.3	20.0	20.0	20.0	20.0



■ 経営指標 2026年 揖斐川農苑 スティックセニョール 実数値

	1月			2月			3月			4月			5月			6月			7月		
	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下
開墾	15	15	5																		
草取り・石取り			5	20																	
整地化					20																
土壌づくり							3	3													
播種										1.0											
耕起										15.0	5.0										
畝立て											10.0										
定植												12.0									
追肥													1.0			1.0					
防除													1.0	1.0	1.0	1.0		1.0			
収穫																5.0	5.0	5.0	5.0		
調整																4.0	4.0	5.0	6.0		
配達																1.5	1.5	1.5	1.5		
必要労働時間	15.0	15.0	10.0	20.0	20.0	0.0	3.0	3.0	0.0	1.0	15.0	15.0	12.0	1.0	1.0	1.0	12.5	9.0	11.0	11.0	0.0



労働資本の効率化◎

定植後の作業量の波

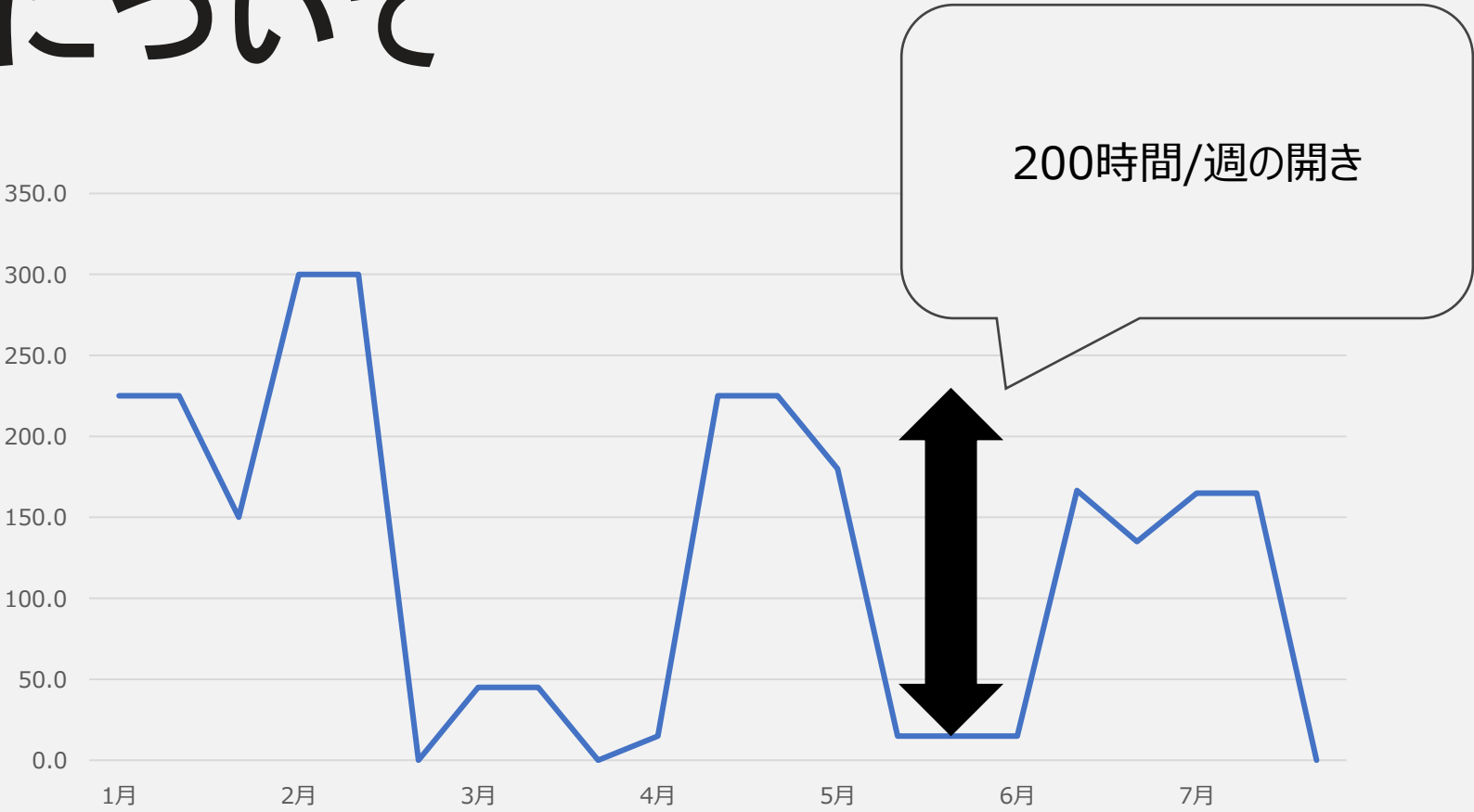
外気温上昇とともに、調整時間増加

1. 82Worksの農業事業展開

スティックセニョール生産の仕組みについて

■ 揖斐川農苑 1.5haで栽培した場合

	1月			2月			3月			4月			5月			6月			7月		
	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下
開墾	225	225	75	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
草取り・石取り	0	0	75	300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
整地化	0	0	0	0	300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
土壌づくり	0	0	0	0	0	0	45	45	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
播種	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
耕起	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	225	75	0	0	0	0	0	0	0	0	0
畝立て	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	150	0	0	0	0	0	0	0	0	0
定植	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	180	0	0	0	0	0	0	0	0
追肥	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15	0	0	15	0	0	0	0	0
防除	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15	15	15	0	15	0	0	0
収穫	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	75	75	75	75	0	0
調整	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	60	60	75	90	0	0
配達	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.5	1.5	1.5	1.5	0	0
必要労働時間	225.0	225.0	150.0	300.0	300.0	0.0	45.0	45.0	0.0	15.0	225.0	225.0	180.0	15.0	15.0	15.0	166.5	135.0	165.0	165.0	0.0



経営指標活用・作業の細分化

- ・人件費を徹底的に削ること
- ・投下作業時間の算出と人材のコントロール
- ・作業レベルの高度化
 - 収穫は指標に対して1/2を実現
- ・作業マニュアル化
- ・取組意義や会社方針の言語化と伝達

スポット派遣事業を最大限活用する

- ・特定技能ビザをもつ外国人の派遣事業
- ・顧客での回収したデータを自社で転用
- ・労働コストを最適化しつつける

課題は明確

- ・単位面積当たりの収量を上げられない
- ・問題発生時の解決の引き出しが無い



技術力不足を他の解決策でごまかし続ける日々
採算性を維持できない会社方針

1. 82Worksの農業事業展開

スティックセニョール販売戦略について

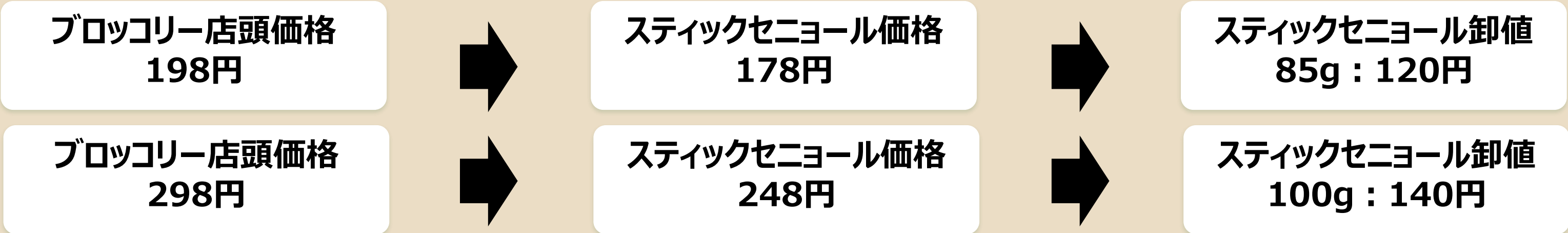
潜在的なブロッコリー需要の掘り起こしができる

新たな選択肢



スーパー全体で見た目単価維持＋小口化が進んでいる背景より

ブロッコリーより見た目単価は安くする + 相場が動いても1パック数量を変動させることで、見た目単価を変えられる



一番重要なのは店頭に立つこと 10パック/日 ⇒ 200パック/日にできる。



① スティックセニョールという「選択肢」

小口化の流れの中で、ブロッコリーの受け皿になる新しい提案

第1の受け皿 小口化のトレンドに直接フィット

ブロッコリー
定番・大玉／単価変動あり



スティックセニョール
小口・食べ切りサイズ

第2の受け皿 冷凍に流れる層を生鮮で引き止める

冷凍ブロッコリー
利便性で流出するお客様



スティックセニョール
生鮮の“もう一つの選択肢”



kg原価 **1,400円** 税込・センター入れ送料込み

1パック原価 **140円** 100gあたり

想定店頭価格 **248～298円**

② フレキシブルな重量調整が可能

kg原価は整えつつ、パック重量の調整で“見た目単価”を維持できる

仕組み



kg原価は固定

1,400円/kg を基準に据える

+



パック重量で調整

ブロッコリー相場に応じ内容量を可変

= 店頭価格 248～298円 のレンジを維持

相場が動いても“見た目単価”は守れる(イメージ)

相場

1パック内容量

店頭価格

下落時 (生×輪ゴム)

85g

178～198円

通常時 (パック)

100g

248～298円

高騰時 (パック)

120g

318～348円

※ 内容量は相場に応じて調整するイメージ。実数値は要すり合わせ。

③ 店頭立つ、揖斐川農苑

作り手が売場に立つことで、指名買い・リピートを育てる

82Works(山梨)での実績

店頭に立った売場での日量

10 ➡ 200 パック

約20倍

試食・ご紹介を重ねた売場での伸長事例

揖斐川農苑でも、出来る限り店頭立ち、試食・ご紹介の機会を頂戴したい。

初期販売の方針

✕ 値下げで買わせにいかない
価格勝負は商品の価値を削り、リピートに繋がりにくい

○ 価格を維持し、店頭立つ
作り手の言葉と試食で、納得して選んでもらう

特に初期は「価格維持 × 店頭」で、ファンとリピートの土台をつくりたい。

第三者に伝わるブランディングと商談の組み立て

目指しているもの

知った誰かが、第三者に伝えてくれる話し方

単発の広告・PRではなく、知った人が自発的に語りたくなる物語の設計。

現状を正直に提示する

- 01** JGAP認証・ぎふ清流GAP評価は未取得であることを明確に伝える。隠すことによる信頼毀損リスクの方が大きい。

実質的な管理体制を示す

- 02** グループの労務管理体制、経営指標に基づく生産計画・労働時間設計、FC岐阜との取り組みによる透明性の高い農場運営。

段階的な認証取得ロードマップ

- 03** 負担の低いぎふ清流GAP評価を先行取得し、その後JGAP認証を目指す現実的な順序。



岐阜の恵み、料理の彩りに。

揖斐川農苑のスティックセニョール

和食・洋食・イタリアン・BARまで。幅広く使える調理例

岐阜県揖斐川町谷汲で育てた、揖斐川農苑のスティックセニョール。茎までやわらかく、爽り・歯ごたえ・香りを活かしやすい野菜です。さまざまな業態での調理例をまとめました。

飲食店向け 提案チラシ

1 イタリアンレストラン
紅イカとスティックセニョールのチェリートマトパスタ
紅イカの旨みとトマトの酸味に、鮮やかな緑が映える一品。

2 県内和食料理屋
玉ねぎのビュレと椎鯛のフリット
軽やかな衣と香ばしさのある組み合わせ。

3 BARの軽食
おひたし
シンプルに素材の持ち味を楽しむ一品。

4 BARの軽食
塩茹で＋オリーブオイル
軽いおつまみとしても出しやすい定番提案。

5 県内和食料理屋
塩茹でして、白和えと胡麻
やさしい白和えの味わいに胡麻の香ばしさ。

6

7

8

9

10

FARM TO veron collaborati

リゾット
Risotto 1300
スティックセニョールの甘みと濃厚なチーズが溶け合うやさしい味わいのリゾット。

700
クツと、中はジューシー。甘みを引き出したシンプルな一品。

揖斐川農苑は、2026年1月より、長年耕作を放棄していた農地で新しい農業を営む予定です。

今回は 揖斐川農苑で収穫したスティックセニョールと Veron のコラボレーションとしてご用意いたします。

揖斐川町内各店の畑から届いた、季節の味わいをぜひお楽しみください。

苑長 田口 航希

IFG LTD
揖斐川農苑
IBIGAWA FARM GARDEN
EST. 2026

Dip
みずみずシャキッ
自家製

OPEN THE FARM TO HOSPITALITY
@ibigawafarm

GREEN FIELD PROJECT

あなたの応援が岐阜の畑を変える！

第1回2026 (日) 5.24開催

FC GIFU

選手やファミリーも参加します！絶対に負けられない畑の戦いがここにある！

揖斐川町ホームタウン応援大使の箱崎です！揖斐川町の面積のうち約90%が山林であり、獣害や日照時間不足など農業課題が山積みです。解決することは簡単ではなく、僕らにできることは、向き合い続けること。一緒に楽しみながら、町の課題の解決にご協力ください！

山の多い中山間地域では、たくさんの農業課題があります。FC岐阜ファミリーの力が必要です！！

この奥様っていますか？

生産リーダー スナルさん
インドネシア出身 農業経験20年

揖斐川町谷汲に位置する新しい農家です。多種多様な若い力を、この農業に吹き込み、今年のお正月から耕作放棄地の開墾と、野菜の栽培を進めてきました。

わたしたちの野菜は現在、県内の飲食店様約20店舗に
お使いいただいております。

苑長 田口 航希(たくちこうき)
岐阜商業野球部出身30歳
本籍揖斐川町

IBIGAWAFARM.GIFU

4. 人材確保・定着のための労働環境整備 実践例

アグリパーク事業の活用：FC岐阜「GREEN FIELD PROJECT」

揖斐川農苑の農地（揖斐郡揖斐川町谷汲有鳥）

開墾・種まき・獣害対策・収穫を通じて関係人口を増やす

FC岐阜の選手・スポンサー企業と、中山間地域の農業を共有する。クリーンファイターズ山梨（選手4名を直接雇用）、静岡シティFCとも同様の継続的な関係構築を行っている。

第1回 2026年5月24日 実施済み

泥んこサッカー・夏野菜の定植

第2回 2026年8月中旬～下旬 予定

収穫した野菜でのBBQ大会

ファミリー30組程度、FC岐阜選手も参加予定

設計の意図

「なぜ、この場所で仕事をするのか」
という視座を、社外の関係者にも共有する。

4. 人材確保・定着のための労働環境整備

労働条件だけで採用活動をしてしない

問うべきこと

**なぜ、仕事をするのか。
その結果、何が生まれるのか**

この「仕事の視座」を整えることを重視する。

物語性への理解と共感

給与・待遇だけを訴求しない。会社の物語性への共感を採用・定着の軸に置く。

対顧客と対人材で同じ形

パート3の「物語性」と表裏一体。関係人口を作り続けるという哲学を、顧客にも人材にも同じ形で適用する。

外国人材の育成にも接続

農家への共感を第一に置く育成哲学と、徹底ヒアリングによる即戦力化。

まとめ

経験・知識の不足を、方法論で埋めてきた

1 中山間地域で経営を成立させ続ける。
生産責任者制度と構造で現場を回す。

2 外国人材活用の4分類のうち、繁忙期派遣で農家の管理負担とリードタイムを圧縮する。

3 条件不利地の勝ち筋は、
低コスト×高単価×物語性の掛け合わせ。

4 人材の定着は労働条件だけでは決まらない。
物語性への共感と仕事の視座を整える。

本日の内容が、各法人が自社の状況に合わせて経営判断を行う際の一助になれば幸いです。

2. 農家向け特定技能外国人 派遣事業

4分類の比較：外国人人材活用の比較表

比較軸	(1) 技能実習／育成就労	(2) 特定技能 通年雇用	(3) 特定技能 リレー雇用	(4) 特定技能 繁忙期派遣
雇用形態	監理団体を通じた直接雇用	農家による直接雇用	繁忙期が異なる 2つの農家で雇用のリレー	雇用は派遣元
依頼から入職まで	最短6～8ヶ月程度	海外採用：4～5か月 国内採用：2～4か月	必要時期から4～5か月	ご要望への対応：2か月 最速：翌週～
転職（転籍）	技能実習は原則不可。 育成就労は一定要件下で 可能予定	可能	可能	可能だが、 別人材で穴埋めは可能
農家側の管理負担	監理・報告義務あり	在留資格・雇用契約・社会 保険を農家が管理	農家が管理 リレー都度の引き継ぎ調整	労務・社会保険・給与計算 を派遣元に責任

在留期間の目安：技能実習は最長5年、育成就労は原則3年、特定技能1号は通算5年・2号は上限なし。表中の期間は目安であり、審査状況等により変動する。

2. 農家向け特定技能外国人 派遣事業

外国人材活用は大きく4つに分かれる

(1)

技能実習ビザ 通年雇用

2027年4月以降は「育成就労」制度へ移行。監理団体を通じた直接雇用。

(2)

特定技能ビザ 通年雇用

農家自身が受入機関となり直接雇用する、最も一般的な形。

(3)

特定技能ビザ リレー雇用

複数農家が期間限定で雇用を引き継ぐ。都度の在留資格手続きが必要。

(4) 82Worksの領域

特定技能ビザ 繁忙期派遣

派遣元が雇用主。全国の産地の繁忙期をリレーさせるポートフォリオ型。

株式会社ウイルテック：大阪に本社を構える上場企業、全国的な顧客網

株式会社ライラック：高山市に拠点を置く人材紹介企業

Joyous Mediation株式会社：岐阜市に拠点を置く人材紹介企業

株式会社ガルーダジャパン：元岐阜県警が中心の人材紹介企業

YUIME株式会社：業界のトップランナー

株式会社82Works：現場特化

2. 農家向け特定技能外国人 派遣事業

	Y社様 日本を変える集団	82Works 目の前を変える集団
会社の特徴	農業メディア展開×農業派遣 全国に拠点・先駆者でありトップランナー	農業生産×農業派遣 拠点は山梨・岐阜、顧客網は全国だが関東圏に強み
規模	派遣人数：1,100名以上 合計10億円以上の資金調達と盤石な経営体制	派遣人数：110名程度 中長期的な資金調達を計画、林ワンマン状態?!
会社のビジョン	日本の一次産業を、 世界の一流産業にアップデートする。	出来ないコトを知恵と行動で出来るコトに

農業派遣 1 本足打法は危険

数値化言語化したうえで、適正な人材計画の算出が必要

1. 82Worksの農業事業展開

82Worksが3年後に描く世界

売上

10億

営業利益率

25%

栽培面積

50ha

経営関与農家数

20件

売上構成比率

農業：派遣＝1：1

10aあたり利益/年

30万

子会社農業法人

3社

従業員平均年齢

30歳

注力テーマ

単位面積当たり

収量増

農業法人

との協業

若手人材の

発掘・獲得

法令順守

財務体制の構築