

青年就農給付金／農業次世代人材投資資金を活用した先輩農業者のすがた(新規就農されたみなさん)

【経営開始型】

採択年度 営農類型	水田	野菜	果樹	肉用牛	酪農
令和3年(2021年)		岐阜県 山田 さん	東京都 吉田 公新 さん	岐阜県 安江 元希 さん	
令和2年(2020年)		岩手県 高橋 龍祐・彩香 さん 広島県 楠 和也 さん			
令和元年(2019年)		滋賀県 小野寺 真樹 さん 兵庫県 笹原 篤史 さん			
平成30年(2018年)	秋田県 亀山 春樹 さん	宮城県 大内 孝宣 さん 福島県 松浦 昇 さん 京都府 山本 哲也 さん 徳島県 満尾 匡記・美香 さん 熊本県 林田 慶志・美和 さん	山形県 花輪 学 さん 奈良県 西出 篤史 さん		神奈川県 花坂 薫 さん
平成29年(2017年)		青森県 沢森 靖史 さん 三重県 山本 翔史 さん 大阪府 大西 諒 さん 鳥取県 坪倉 弘和 さん 岡山県 與田 十也 さん 山口県 村上 浩樹 さん 高知県 町田 真之介 さん 佐賀県 匿名希望 さん 大分県 波戸崎 孝・絵梨 さん 宮崎県 匿名希望 さん	和歌山県 吉瀬 雄也 さん		
平成28年(2016年)		鹿児島県 茅場 博人 さん	島根県 星野 和志 さん	長崎県 古川 広見 さん	
平成27年(2015年)		静岡県 吉川 孝 さん 香川県 二川 大地・瑠美 さん			
平成26年(2014年)	福井県 山田 康二 さん	群馬県 齋藤 堯 さん	山形県 芳賀 博人 さん 愛媛県 二宮 昌基 さん		
平成25年(2013年)		北海道 平井 憲介・由紀子 さん 栃木県 匿名希望 さん			
平成24年(2012年)		長野県 上條 惣一郎 さん			

注:平成25年度以前の採択者については、親元就農のリスク要件が導入される以前の事例も含まれております。

平井 憲介さん・由紀子さん(44歳・52歳) (※就農時35歳・43歳)

(営農類型：施設野菜)

新規就農までの経緯・背景

J Aで農家と直接触れ合う仕事をしているうちに、自分でも農業をやってみたい、という気持ちが強くなり、農地が見つかった旭川市で新規就農。

経営発展のポイント

- ・就農1年目より、無肥料、無農薬、自然農法に取り組む。
- ・就農3年目にMOA自然農法文化事業団のMOA自然農法認証を取得。
- ・同時期、J A経由市場出荷から、全量市内の直売所出荷に切り替え。
- ・令和3年に農場ホームページを開設し、自己販売にも取り組むとともに、SNS(Instagram)を活用し、更なる販売ルートの開拓に励む。

資金の活用例

- ・1～2年目
→ 運転資金・生活費
- ・3～5年目
→ 農地取得・機械購入



今後の取組

現状の経営規模を維持しつつ、自然農法という特別な栽培方法の強みを生かしながら、単価の向上により、労働力生産性を上げ、経営発展を図りたい。

経営の推移と今後

経営初期(1～2年目)

トマト10a、スイートコーン40a
(ハウス3棟)

- ・平成26年に経営開始。
- ・自然農法初年目のため、病虫害発生に悩まされ、所得は伸びなかった。
- ・田んぼの後作だったため、排水性などの土壌改良に力を入れる。

■1年目の農業所得約150万円

3～7年目

トマト10a、ささぎ豆5a、ミニトマト5a、その他30a
(ハウス7棟)

- ・少量多品目栽培を目指し、約50種類の野菜生産を始める。
- ・様々な野菜を栽培しながら、労働力・土地・資本の生産性を加味しながら、経営の核となる作物を選択していく。

■4年目の農業所得約350万円

現在(8～10年目)

トマト、ミニトマト、豆類など62a
(ハウス9棟)

- ・ホームページの開設、SNS活用によって販路の拡大を進めている。
- ・令和4年には、自家直売所をオープン。

■8年目の農業所得約450万円

今後の目標(12年目)

トマト、ミニトマト、豆類など62a
(ハウス9棟)

- ・個人への直接販売、自家直売所の発展によって、単価を向上させ、農業収入の拡大に努めたい。

■目標農業所得500万円

沢森 靖史 さん (45歳)

(営農類型：露地野菜)

新規就農までの経緯・背景

地方の活性化には、農業が重要だと考え「地域おこし協力隊」として田子町へ移住し、この時の経験を生かして就農。

経営発展のポイント

- ・JAに出荷しながら、ECサイトで独自の販売を開始。
- ・活用するECサイト数を増やしつつ、SEOなど意識しながら地道な販売を継続。
- ・えごまの天日干しやにんにくの有機栽培など、健康を意識する消費者をターゲットに商品を製造。
- ・農業次世代人材投資資金を活用して、にんにく収穫機、にんにく根切機を購入。

資金の活用例

農業機械等の設備導入に活用



今後の取組

取引先と連携してにんにくの有機JAS認証を取得したので、栽培面積や販路開拓に取り組んでいきます。

経営の推移と今後

経営初期 (1～2年目)	3年目	現在 (7年目)	今後の目標 (9年目)
にんにく 30a エゴマ 10a	にんにく 50a エゴマ 30a	にんにく 80a エゴマ 30a	にんにく 120a エゴマ 30a
・平成29年に経営開始。 ・初年度目の農業所得は▲2万円。 ・農業次世代人材投資事業を活用。	・アグリフードEXPOに出展し、販路を拡大。 ・黒にんにく、エゴマ油の改良を実施。	・ECサイトが最も売上げの多い販路となった。 ・にんにくの有機JAS認証を取得した。	・栽培面積を拡大していきたい。

高橋 龍祐さん・彩香さん (30歳・29歳) (営農類型：施設野菜)

新規就農までの経緯・背景

全国に転勤がある東京の会社に勤めていたが、子供たちに実家を作ってあげたいと思うようになった。農業をしていた祖父を見て農業に可能性を感じ帰郷。1年間の研修後、施設トマト栽培で独立就農。

経営発展のポイント

- ・就農に合わせて農地を借り、パイプハウスをリース契約。
- ・経営開始1年目は管理に手が回らず、またミスト装置の水抜き不良で凍結破損が起きるなどの問題が生じた。
- ・以後は、栽植密度の検討、妻の経営参画、雇用確保等により経営が安定。
- ・雇用確保にInstagram、スマホアプリ（デイワーク）を活用。
- ・環境制御装置を活用し、データに基づいた管理を行うことで地域慣行を大きく上回る収量を達成。

資金の活用例

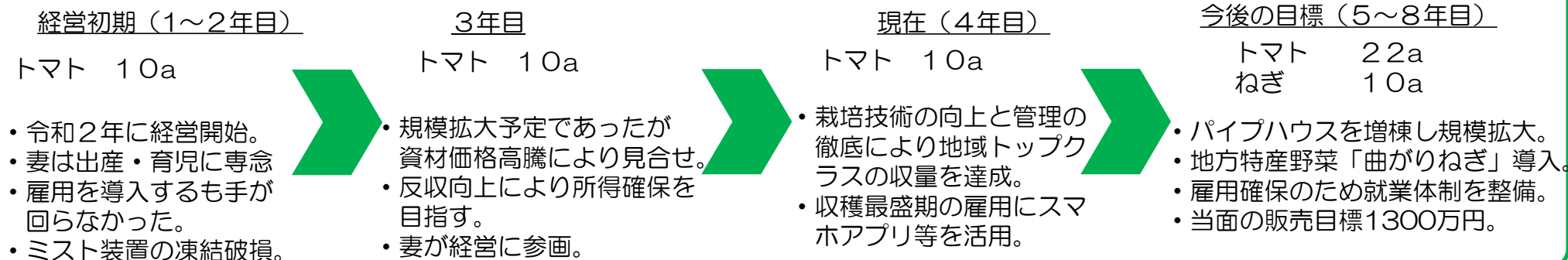
ハウスリース代
中古機械の導入
生活費



今後の取組

パイプハウスを増棟し規模拡大をはかる。
冬期間の所得確保に向け、ねぎを導入する。
規模拡大に伴う雇用確保のため就業体制を整備する。
将来的には管内トップ農家を目指したい。

経営の推移と今後



大内 孝宣 さん（44歳）

（営農類型：露地野菜）

新規就農までの経緯・背景

県外の民間企業に勤めていたが、農家である両親が高齢になったことや地域農業の担い手不足が深刻であることを知り、地域農業の維持のためUターンし就農。

経営発展のポイント

- 資金の受給期間の内に試行錯誤を重ね、自身の営農スタイルに適した栽培スケジュール及び販路の確立、品種選定等を行った。
- 経営開始2年目より自身が栽培する野菜をブランド化し「豪族野菜」の名で販売。差別化を図り関東の飲食店へ販売するなど販路開拓を行う。
- 限られた労働力で経営面積を拡大する為には農業機械導入による作業の効率化が必要不可欠であると考えた。必要な農業機械は大崎市就農チャレンジ支援金（大崎市）等を活用し導入した。
- 積極的に様々な研修会等に参加することで、知識の習得を行うほか、人脈づくりを行っている。

資金の活用例

農業所得が上がり
づらい就農初期に農
業経営の資金や生活
費に活用できたので
大変助かった。



今後の取組

令和6年に父及び近隣の若手農家と合同で農業法人を設立予定。更なる露地野菜の規模拡大を行い、地域農業の振興に貢献したい。

経営の推移と今後

経営初期（1年目）

カボチャ 60a
白菜 60a



2～5年目

カボチャ 1.2ha
白菜 1.2ha



現在（6年目）

カボチャ 1.2ha
白菜 1.2ha



今後の目標（7～10年目）

カボチャ 1.2ha
白菜 1.2ha

- 平成30年に経営開始。
- 天候不順により白菜の定植が遅れるなど露地園芸特有の難しさに苦慮する。

- 2年目よりブランド野菜の販売を開始。
- 機械化による作業効率化を図り面積を拡大。

- これまでの営農実績より自身の営農スタイルに適した栽培スケジュール、品種を確立。

- 農業法人の設立。
- 現在、地域で圃場整備事業を進めており、完了後に約3ha規模に拡大を行う方針。

亀山 春樹 さん (27歳)

(営農類型：水田)

新規就農までの経緯・背景

幼少期から祖父の農業を手伝うなど農業に触れてきたことで、農業に魅力を感じ、祖父の経営を継承する形で就農。就農にあたり、新規作目としてきゅうりを作付けした。

経営発展のポイント

- ・水稻の規模拡大に対応するため、スマート農業技術を積極的に導入し、作業の省力化に加え、燃料代、資材代の削減を図った。
- ・JAの系統出荷に加え、業務用米の直接取引を増やすことで、販路拡大を進めて、経営の安定化を図った。
- ・地域の若手農業者組織の会長に就任して、研修会への参加や仲間づくりに率先して取り組んだ。
- ・農地集積が進み、地域農業の担い手として規模拡大してきたことから、家計と農業経営を分離し、雇用環境を整備するため、法人化した。

資金の活用例

- ・生活資金
- ・資材購入



今後の取組

- ・水稻の規模拡大に対応するために、省力化、安定多収に向けた栽培方法を検討。
- ・農地集積が進む地域のほ場を活用した新規導入品目の検討

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

水 稲 950a
そ ば 110a
やまのいも 25a
きゅうり 7a



3～4年目

水 稲 1,250a
大 豆 150a
やまのいも 20a
きゅうり 7a



現在（5年目）

水 稲 1,420a
大 豆 115a
そ ば 170a
やまのいも 18a
きゅうり 7a



今後の目標（6～8年目）

水 稲 1,700a
大 豆 100a
そ ば 300a

- ・平成30年に経営開始
- ・そばや野菜を組み合わせた複合経営に取り組んだ

- ・資金の交付が終了
- ・経営発展支援金を活用し、ハローを導入

- ・法人設立により、営農規模の拡大や雇用環境を整備

- ・集約化された農地を活用した、水稻と土地利用型作物中心の経営を目指す
- ・スマート農業技術の導入推進
- ・みどり認定計画実施予定

花輪 学 さん (39歳)

(営農類型：果樹)

新規就農までの経緯・背景

東京からUターンで戻ってきたとき、親族の農地や地域の農地があれいていることを知り、どうにかできないかと就農を考えた。親元就農であり、メインはぶどうだがおうとうやりんご、西洋なしなども栽培している。

経営発展のポイント

- ・農地の拡大にあたって、タイミングよく規模縮小したい農家とのマッチングができたため、成木の園地を借りることができた。
- ・栽培技術について、県の研修や地域の先輩農業者や県外の生産者との交流をとおして技術向上に繋がっている。
- ・売り先について、先輩農業者のほか市場関係者とのつながりを活かして新たな販路開拓に繋がった。

資金の活用例

ハウス、機械等の設備
投資、生活資金ほか



今後の取組

生食ぶどう及び醸造用ぶどうを主として、経営面積の拡大を図るため、法人化を予定。

また、アーモンドの作付面積を拡大し、更なる所得向上を図る。

経営の推移と今後

経営初期(1～2年目)

栽培面積
ぶどう90a(ハウス20棟)、その他35a
・平成30年に経営開始。
・初年度の農業所得は185万円。
・給付金と併せて生計。

3～4年目

栽培面積
ぶどう90a(ハウス20棟)、西洋なし10a、その他35a
・ぶどうの販路拡大で3年目の所得は434万円。

現在(5年目)

栽培面積
ぶどう120a(ハウス30棟)、西洋なし20a、その他50a
・原材料費の高騰、設備投資に伴う減価償却費の増額等により5年目の所得は-25万円。

今後の目標(6～8年目)

栽培面積
ぶどう200a(ハウス30棟)、西洋なし20a、アーモンド50a、その他50a
・法人化によりぶどうを中心に規模拡大。

（営農類型：果樹）

山形県
芳賀 博人 さん（49歳）

新規就農までの経緯・背景

近隣地域の小規模ワイナリーに研修期間を含め3年半勤務し、ぶどう栽培、ワイン製造をしていた。勤務している中で、栽培作業の経験を活かしていきたいと思い、自立、就農を考えた。農業全体もだが、醸造用ぶどう生産農家も減っていることもわかっていたので、ワイナリーの需要が変わらなければ、生産者として見通しがあるのではないかと考えた。

経営発展のポイント

高畠で醸造用ぶどうを生産している知り合いに相談し、JAを通して、役場にも繋いでもらい、人・農地プランの中から、園地の貸主さんを紹介していただいた。

同時に、就農給付金の申請のための、経営計画を立てていく中で、5年間の経営の見通しがついて前に進むことができた。

計画になかった園地を借り受けて規模拡大できたり、計画していた園地が借りられなかったり（園主さんが現在も生産している）、計画どおりにはいかないこともあったが、当初の想定どおり、醸造用ぶどう生産で経営することはできている。

資金の活用例

生活資金、園地の修繕。
状態がいい園地は先に地域の方が借り受けることが多く、自分が借りられるのが、あまり状態の良くない園地が多かったため、大なり小なり、修繕が必要だった。



今後の取組

経営規模：現状維持 → 面積は、一人でこれ以上は増やせない。現状どおり短期間雇人を確保することが課題。シルバー人材、農福連携の情報も得て人材確保する。

所得目標：現状維持 → 経年劣化により修繕・買い替えが必要で、その分は確保したうえで現状維持を目指す。また、自身の加齢等を考慮し、作業量を調整し管理しやすい環境作りと高単価な品種に改植を進めている。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

ぶどう 51a～87a

- ・平成27年に経営開始。
- ・2年目農業収入は計画比106%、農業所得は計画比100%。

3～4年目

ぶどう 87a～122a

- ・コスト削減に向けて、雨除けハウスの形状や資材を独自に工夫。
- ・4年目農業収入は計画比95%、農業所得は計画比90%。

現在（10年目）

ぶどう 122a

- ・臨時雇用者の確保に取組み、新たな人材の雇用を行った。臨時雇用者の年齢を考慮し、暑い時期の作業用ファン付ベストを半額補助し、全員分購入した。

今後の目標（11年目）

ぶどう 122a

- ・経営規模を維持しつつ、経費増を見込んで、農業収入の増及び所得の現状維持を目指す。

松浦 昇さん（36歳）

（営農類型：施設野菜）

新規就農までの経緯・背景

福島県農業短期大学校を卒業後、民間企業を経て親元就農をする。農家出身者であるため、そのうち就農することを考えていたが、家族との時間を大切にしたいという思いもあり、就農を決断。

資金の活用例

生活費、機械・施設等の導入及び整備経費



経営発展のポイント

- ・親元就農であることから比較的新規就農者の中では経営を軌道に乗せやすいことから、新たな品目や経営改善に取り組みやすい。
- ・園芸品目（アスパラガス）は直売所での販売をメインにして、固定客の獲得に努める。

今後の取組

- ・水稻は地域の農地を集積する。
- ・園芸品目は病気が出やすい露地栽培から施設に転換し、収量を増やす。
- ・担い手不足や高齢化などによる耕作放棄地や遊休農地を減らす対策として青パパイアの導入など新規品目の導入を増やす。

経営の推移と今後

経営初期（1年目）

- ・平成30年に経営開始
- ・初年度は農地の賃貸借の関係から農業所得はなかった。

2～3年目

- ・稲作及び園芸品目の経営を開始、園芸品目は収量が出始めである。

4年目～現在（5年目）

- ・稲作は地域の農地集積が進み規模拡大。
- ・園芸は収量が安定

今後の目標（6～8年目）

- ・稲作は引き続き規模拡大
- ・園芸品目は施設園芸に転換
- ・地域の耕作放棄地等の活用のため、新規品目を導入

匿名希望さん（39歳）

（営農類型：施設野菜）

新規就農までの経緯・背景

工業大学を卒業後、自動車メーカー系列企業勤務を経てH25年に新規就農。自ら起業し収入を得るため、いちご農家の親とは別経営で夏秋いちごの栽培を開始した。

経営発展のポイント

- 夏秋いちご「なつおとめ」は周囲に栽培者がいなかったため、県農業振興事務所に頻繁に足を運んで情報収集を行った。
- いちご栽培について見識を深めるため、JA部会の現地検討会等への積極的な参加や、専門書やインターネットで情報収集を行った。
- 自ら営業して販路を開拓し、地元の洋菓子店や全国の卸売業者と取引を開始した。
- R4年に法人化して父のいちご園と経営統合し、代表取締役役に就任した。これにより夏秋いちご「なつおとめ」と促成いちご「とちあいか（R6年産から品種転換）」を組み合わせた周年出荷が実現した。

資金の活用例

所得が安定的に確保できるまでの生活費や事業資金。（親苗を植えてから収穫開始まで半年以上かかるため、その間の必要経費に充当した。）



今後の取組

積極的に雇用を確保し、栽培面積、単収、売上を増やしていきたい。

そして、目標の1つである「1億円プレイヤー」を達成したい。

経営の推移と今後

経営初期（1～5年目）

夏秋いちご 12a
水稲 140a

- H25年に経営開始。
- 夏秋いちご「なつおとめ」のPR活動に力を注ぐ。
- 認知度アップを図るとともに自ら営業して販路を確保。

6～10年目

夏秋いちご 20a
水稲 140a

- ハウスを新設し、規模を拡大、土耕栽培から高設ベンチ栽培に変更。
- 積極的に販路を拡大、売上げ。

現在（11年目）

夏秋いちご 20a
促成いちご 40a
水稲 350a

- 父と経営を統合し法人化。
- いちごの周年出荷を実現。
- 研修生を受け入れ、産地の人材育成に取り組む。

今後の目標（12年目～）

夏秋いちご 20a
冬いちご 40a～70a
水稲 350a

- 雇用を確保して規模拡大を図る。
- 人材を育成し、産地の強化と活性化に貢献。
- 関西方面での販売を強化し、さらなる所得向上を図る。

齋藤 堯 さん (37歳)

(営農類型：露地野菜)

新規就農までの経緯・背景

物を作る喜び、自然と関わりながら仕事ができる。自分の考えを形にしながら1から10まで自分で自由に仕事ができるというところに魅力を感じ、農業で仕事をしたいと思った。農業法人で露地野菜栽培に5年間従事して栽培技術を習得してから独立し就農。

資金の活用例

- ・設備投資
- ・運転資金
- ・生活費



経営発展のポイント

- ・地域の主力野菜を主体に作付計画を作成した。
- ・作業や経費を見直して無駄をなくす。
- ・農家の先輩、指導センター、自分で調べるなど情報の収集に努める。
- ・年間を通じて仕事がある、収入がある状態をめざす。
- ・安定してよいものが出せる状態にする。

以上のことを達成して雇用、規模拡大につなげた。

今後の取組

人との繋がりを大切にしながら規模拡大、販路開拓、ブランド化に取り組み、地域の中心的存在になる。

作った人脈を活用して、新たな販路を開拓したい。新しいアイデアを取り入れて、売り方・製品のブランド化にも力を入れていき単価を上げていきたい。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

ハクサイ 30a
ほかチヂミホウレンソウ、
キャベツ、露地ナス、
半促成ナス

- ・平成26年に経営開始。
- ・規模拡大で労力競合。

3～7年目

ハクサイ 60～240a
ほかチヂミホウレンソウ、
キャベツ、露地ナス、
半促成ナス、トウモロコシ

- ・優先順位を付けて設備投資。
- ・雇用を導入し規模拡大。

現在（8年目）

ハクサイ 280a
キャベツ 280a
ほか露地ナス、
トウモロコシ

- ・法人化について検討中。
- ・人材育成による品質向上。
- ・所得は約500万円。

今後の目標（14年目）

ハクサイ 520a
キャベツ 300a
ナス 2000本
トウモロコシ 250a

- ・正規雇用の導入。
- ・販路開拓（ネット販売）。
- ・法人化、ブランド化。
- ・所得1000万円を目指す。

東京都

吉田 公新 さん (44歳)

(営農類型：果樹)

新規就農までの経緯・背景

植物を扱う仕事を会社員として20年以上やっていましたが、植物を使う側から作る側になりたいと思っていました。東京都農林水産振興財団の農業体験を行い、八丈町に農業担い手育成研修センターがあることを知り、本気で農業に向きあいたいと思い決意し、研修センターに入所し今に至る。

経営発展のポイント

- ・認定新規就農者となり、土地の購入・施設建設に向けての手続き等を行いました。幸いな事に元々レザーファンで営農していた方から施設付きの圃場を購入できました。土壌改良などが大変でしたが、令和4年には収穫が出来たのは大きなアドバンテージだと思います。
- ・土地を探していた時に、地域の方と多く触れることが出来たので、このような農地が見つかったと思います。

資金の活用例

施設建設資金
農業用地購入資金



今後の取組

現在は新設のハウス（レザーファン）の建設が終わり、購入した施設にもレモンを定植し、非常に良い状態になっているので、今後に期待したいです。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

レザーファン
10a ハウス3棟
八丈フルーツレモン
15a 鉄骨ハウス2棟

- ・令和3年に経営開始
- ・レザーファンにて使用していたハウスをレザーファン付で購入した。
- ・妻の農外所得もあり、生計は安定。



3～4年目（現在）

レザーファン
13a ハウス4棟
八丈フルーツレモン
15a 鉄骨ハウス2棟

- ・レザーファンを安定した収量出荷できている。
- ・新規施設の建設も行い拡大を目指す。



5年目

レザーファン
13a ハウス4棟
八丈フルーツレモン
15a 鉄骨ハウス2棟

- ・定植したレモンの収穫が可能になり、レザーファンと合わせて収入の安定化。



今後の目標（6～8年目）

レザーファン
13a ハウス4棟
八丈フルーツレモン
15a 鉄骨ハウス2棟 6a ハウス2棟
露地レモン 10a

- ・八丈フルーツレモンの規模拡大の為、施設2棟増設。
- ・露地でのレモン栽培を行い、収量アップ及び販路拡大を目指す。

花坂 薫さん（34歳）

（営農類型：酪農）

新規就農までの経緯・背景

山林を放牧地として活用する山地酪農を営む牧場に4年間勤める。自身も山地酪農を志し、広大な山林を有する山北町の大野山で独立し就農。

経営発展のポイント

- ・関係機関が組織した「就農サポートチーム」による経営指導のほか、以前勤めていた牧場から飼養管理の助言を受けることができた。
- ・経営開始当初からソフトクリームミックスの加工販売を行っていたが、コロナ禍で売上が低迷。個人向け消費を視野に入れ、飲用牛乳の販売を開始し、所得増加につなげることができた。
- ・自給飼料生産に取組み、乾草の購入費を抑制できた。

資金の活用例

- ・運転資金、生活費
- ・農業機械の購入や施設の整備
- ・農地の賃借費



今後の取組

4年目に出生した第1子の育児との両立を目標に、放牧地面積は拡大せず、育成牛含め1haに1～2頭以内の規模を維持。安定した収益を確保するため、牛の健康管理や放牧地の山づくりを進める。販路拡大を目指し、委託による新規商品開発も検討中。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

放牧地 880a
経産牛 3頭

- ・平成30年に経営開始。
- ・年間搾乳量は約4,400kg。
- ・農業所得は約－400万円。
- ・コロナ禍で売上が低迷。

3～4年目

放牧地 880a
経産牛 3頭

- ・年間搾乳量は約5,600kg。
- ・農業所得は約80万円。
- ・所得増加により資金減額。
- ・飲用牛乳の販売を開始。

現在（5年目）

放牧地 880a
経産牛 4頭

- ・年間搾乳量は約11,600kg。
- ・農業所得は約180万円。

今後の目標（6～8年目）

放牧地 880a
経産牛 5頭

- ・年間搾乳量は約14,400kg。
- ・農業所得は約330万円。
- ・無理のない規模で収益確保。
- ・委託を含め商品開発を検討。

長野県

上條 惣一郎 さん（41歳）

（営農類型：露地野菜）

新規就農までの経緯・背景

地元（朝日村）の非農家出身。勤めていた広告代理店は起業する人が多く、自身も起業したいと考えていた。地元の基幹産業である農業に興味があったため農業を始める。地元の農業法人で2年間研修後、経営を開始した。経営開始後3年目に法人化し、規模を拡大。

資金の活用例

- ・育苗用ビニールハウスの購入
- ・生活資金



経営発展のポイント

- ・条件の良くない農地でも引き受けて栽培を行い、周囲の信頼を得て、ほ場が集まるようになった。
- ・就農3年目に前職同僚と農業法人を設立し、作付け面積の拡大が一段と加速した。
- ・2人で経営を法人化（合同会社）したことで、不足部分を補いながら経営。
- ・複数品目を、品目ごと作りやすい時期に合わせて作付け計画を考えることで出荷のロスを改善。
- ・福祉関連事業や地域貢献へも力を注ぎ、地域のつながりを大切にしている。

今後の取組

- ・従業員が主体的に動けるような組織体制の構築。
- ・主力となる新しい品目を増やし、経営の安定を図る。
- ・遊休荒廃地を解消し、地域の農業を活性化していきたい。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

280a
露地野菜（レタス、キャベツ・ハクサイ）

- ・2012年に経営開始。
- ・育苗ハウスを廃業する農家から譲り受け施設を整備。
- ・農業所得は80万円程度。

3～4年目

650a
露地野菜（レタス、キャベツ・ハクサイ）

- ・法人化し土地利用型に振り切り売上を伸ばす。
- ・4年目からは給付金の対象から外れ、経営が軌道に乗り始める。

現在（12年目）

3,000a
露地野菜（レタス、キャベツ、ハクサイ、ネギ）

- ・野菜相場、気象が安定せず毎年の計画が思うようにいかないので、品目を増やし経営の安定を図る。
- ・合同会社から株式会社へ。

今後の目標（15年目）

5,000a
露地野菜（レタス、キャベツ、ハクサイ、ネギ）

- ・分業ではなく、ユニットが主体となり、それぞれで収益等目標を立て、動くことができる組織体制の構築を図る。

吉川 孝 さん（46歳）

（営農類型：露地野菜）

新規就農までの経緯・背景

父の経営するスーパーに勤めたが、自身で経営できる農業を志したいと思い、まずは大規模に露地野菜を展開する農業法人に3年間雇用就農。その後、耕作放棄地を整備し、農地を確保。静岡市内で独立就農を開始。

経営発展のポイント

- 自分の足で貸借できそうな農地を探し出し、地区の農業委員や農業委員会から貸借可能な農地か聞き取りし、農地中間管理機構を介して貸借した。就農1年目から170aでエダマメとレタス（裏作）の生産を開始。
- 就農2年目から雇用就農時の仲間とともにエダマメの共同出荷を開始。またB品まで販売できるルートを確保し、ロス無く出荷できる体制を作る。
- 就農4年目に200aまで面積を拡大し、常時雇用を開始。
- 就農5年目で近隣市を含め、300aまで規模拡大する。
- 就農7年目で500aまで拡大し、令和4年4月に法人化。

資金の活用例

機械・資材の購入



今後の取組

- ＜生産面＞機械化を進めるとともに生産技術をさらに高め、反収の増加を目指す。
エダマメの裏作（レタス）をフル活用させて収益増を目指す。
- ＜販売面＞経営の主力であるエダマメの契約販売を継続実施。
- ＜経営面＞法人化の強みを活かし、常時雇用を6人まで増加。
（現在の常時雇用は4人、臨時雇用は10人）

経営の推移と今後

経営初期（1～3年目）

エダマメ・レタス※ 170a
※ レタスはエダマメの裏作

- 平成28年に経営開始
- 青年等就農資金を活用しトラクターやマルチャー等の機械類を整備。
- 農業所得としてはマイナス。

4～6年目

エダマメ・レタス※ 300a
（一部ブロッコリー）

- 自分の足で貸借可能な農地を更に探し出し、就農初期から経営面積を倍増させる。
- 雇用を開始。

現在（7～8年目）

エダマメ 700a・レタス※ 500a
ブロッコリー 25a

- 経営の主力のエダマメに加え、レタスやブロッコリーの生産も安定化。
- 就農7年目に法人化

今後の目標（9～12年目）

エダマメ 980a・レタス※ 980a
ブロッコリー 25a

- 現在の経営規模をフル活用し、反収増→収益増を図る。
- 法人化のメリットを活かし、常雇人数を確保。
- 純利益15,000千円を目指す

福井県

山田 康二 さん (41歳)

(営農類型：水田)

新規就農までの経緯・背景

元々、農業を始めたくて就職できる場所を探していました。福井県内で受け入れして頂き、越前市で3年間研修しました。その後、南越前町内の人づてで町内の農家を紹介して頂き、その方のもとで研修を1年間行ったのち、独立しました。

経営発展のポイント

- ・県の普及指導員やJAの営農指導員、周辺の先輩農業者に聞きながら、品質向上と単価上昇に努めている。また、地域の青年農業者クラブでの仲間との情報交換等で日々研鑽を行う。
- ・補助事業等をうまく活用し、施設や機械整備を行っている。
- ・6次産業化に取り組み、独自の販路を確保した。

資金の活用例

生活費

(経営初期の所得が上がらない時期に、生活費に充てることができた)



今後の取組

人材投資・育成のペースを検討しながら規模を拡大していきたい。

世代交代や安心づくりを考え、10年後は5人体制での農作業を目指し、更に計画的に集約していきたい。

経営の推移と今後

経営初期(1年目・H26)

水稻 150a
そば 23a

- ・平成26年に経営開始。
- ・給付金は主に生活費に。
- ・農地は中間管理機構を通じて貸借。



2～10年目(H27～R5現在)

水稻 20ha

- ・作付けしたコシヒカリを使った本みりんや純米酢を県外企業とコラボ開発。
- ・補助事業により、農業機械、作業小屋を整備。
- ・そまやまビレッジ株式会社を設立。



今後の目標(R6以降)

水稻 30ha

- ・人材投資、育成を図りながら集積にて経営規模を拡大。
- ・農業機械の更新、整備。
- ・経営体制の人数を増やし、安定化を図る。

安江 元希 さん (27歳)

(営農類型：肥育牛)

新規就農までの経緯・背景

食肉生産加工販売会社に勤めていたが、故郷の肉牛農家が廃業予定で事業を承継しないかとの話があり、このチャンス逃したくないと考えたことから、独立就農を決意する。牛舎は廃業先から借り、就農している。

経営発展のポイント

- ・前牛舎所有者に牛の飼養管理について教わり、農協、飼料会社、関係機関等の指導を受けている。
- ・就農1～2年目は、家畜の状態を毎日観察し、異常の早期発見に努め、病気の発生リスクを減らすよう心がけている。
- ・就農4年目には、JAめぐみの肉牛共進会で、去勢の部（出品頭数12頭）の中で優等賞1席を受賞した。

資金の活用例

- ・生活費
- ・中古機械の導入
- ・牛舎の維持費



今後の取組

- ・黒毛和種の素牛を導入。肥育を行い高品質な肥育牛（飛騨牛）を安定的に生産し経営基盤の安定化を目指す。
- ・ヘルパー制度活用による労働負担の軽減、経営の効率化を推進し、コスト低減に努める。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

肉用牛
自己牛40頭、委託管理牛60頭
（牛舎3棟）

- ・令和2年に経営開始。
- ・人材投資資金は、生活費、中古機械の導入、牛舎の維持費に充当
- ・初年度の農業所得は約29万円。
- ・2年目の農業所得は約894万円。

3年目

肉用牛
自己牛40頭、委託管理牛60頭
（牛舎3棟）

- ・就農3年目は25頭を導入、出荷21頭、事故3頭。今後は事故率低減を目標。
- ・3年目の農業所得は約821万円。

現在（4年目）

肉用牛
自己牛40頭、委託管理牛60頭
（牛舎3棟）

- ・第19回JAめぐみの肉牛共進会にて去勢の部優等賞1席受賞。

今後の目標（5～8年目）

肉用牛
自己牛50頭、委託管理牛50頭
（牛舎3棟）

- ・今後は、委託管理牛を減らして自己牛を増頭。
- ・農業所得の目標1,000万円。

山田 さん（30歳）

（営農類型：施設野菜）

新規就農までの経緯・背景

大手飲食店に勤めていたが、食品の仕入業務に携わる中で農業に興味を持ち、当時一緒に働いていた仲間とともに就農を決意。岐阜県農業大学校で短期研修、指導農業士の下で2年間の研修を行い、平成30年に就農。

経営発展のポイント

- ・効率化を大切にし、一緒に農業を始めた仲間と協力しながら、機械や労働力をシェアしたり、その人の得意分野で仕事を分業したりすることで、1人で全て作業するよりも何倍もの成果が生まれる。
- ・敢えてこだわりを持たない。農業経営者として、自ら農作業をしたり従業員に指示を出す上で「このやり方でやる」とこだわりを持って作業や指示をすると、かえって失敗することが多いと考え、こだわりを持たず、周りの声を聴き、良いと思ったことは積極的に取り組むことを大切にしている。

資金の活用例

- ・経営初期における農業経営費や生活費の補填
- ・新たな品目導入に向けた機械導入（ほうれん草）



今後の取組

規模拡大に向けて、通年雇用ができる農業経営に取り組む。

また、地域の農業をさらに盛り上げ、「下呂といえば〇〇（トマト、ほうれん草）」といわれるようなブランドを作る。

経営の推移と今後

* トマト3S栽培（夏秋トマト隔離型少量培地耕）：独立したポットでトマトを生産する方式。自動制御で養液を供給するとともに、土壌病害の被害を防ぐ。

経営初期（経営開始1～3年目）

夏秋トマト 約20a

- ・平成30年に経営開始。
- ・補助事業を使って農業施設及び農業機械を導入。

経営開始3～5年目

夏秋トマト 約40a

- ・栽培技術の向上により地域の単収を大きく上回る。（実績16.9t/10a）
- ・就農5年目からトマト3S栽培(*)に着手。

現在（経営開始6年目）

夏秋トマト 約60a

- ・同時期に就農した農業経営者と経営統合し、農業法人設立。
- ・周年雇用体制に向けたほうれん草栽培にも着手。

今後の目標（経営開始10年目）

夏秋トマト、ほうれん草 等 約2ha

- ・更なる規模拡大を目指す。（飛騨地域で一番の農家に）
- ・下呂をほうれん草の産地に。
- ・トマトの観光農園を作る。

山本 翔史 さん (34歳)

(営農類型：施設野菜)

新規就農までの経緯・背景

民間企業での単純作業よりも、苦労した分だけ所得が上がる農業に魅力を感じ退職。非農家のため広い農地を用意できないと考え、集約的なイチゴで就農を決意。

経営発展のポイント

- ・就農当初に独自にマーケティング調査をし、品質重視のイチゴ栽培を目指すこととした。そして、灌水量や室温の制御により糖度と日持ちを向上させ単価を上げることで、所得向上に繋がった。
- ・強い販売力を持った市場や企業を積極的に開拓し、自分で交渉を重ねたことで、さらなる所得向上に繋がった。
- ・現在は、新規就農者の研修先としても地域に貢献している。

資金の活用例

人件費に活用。



今後の取組

今後はさらに100a分は増やすことを予定しており、規模拡大に向けた雇用確保を目指す。

新規就農者の研修先として、若い農家を増やし地域の活性化に貢献したい。

経営の推移と今後

経営初期(1～2年目)

イチゴ 5a
(ハウス1棟)

- ・平成28年に経営開始
- ・計画より1年早く就農し、1年目は勉強も兼ねて5aで営農。2年目から本格的に30aで営農開始。

3～6年目

イチゴ 35a
(ハウス13棟)

- ・JA以外の販売先を開拓。
- ・地域からの人望もあり、融資を活用して規模拡大。
- ・研修生の受け入れ開始。

現在(7年目)

イチゴ 120a
(ハウス18棟)

- ・面積を大幅に拡大し、雇用力を強化。
- ・1名の研修生が就農。現在、3名が研修中。

今後の目標(8～10年目)

イチゴ 220a
(ハウス30棟)

- ・契約先から出荷量を100a分増やしてほしいと要望があるため、面積の拡大と新たな雇用や研修生の受け入れを予定。

小野寺 真樹 さん（39歳）

（営農類型：施設野菜）

新規就農までの経緯・背景

大学職員として勤務していたが、「自分の手で何かを作り出したい」との気持ちが芽生え、農業を志す。県農業大学校で1年間研修を受けた後、農地中間管理機構を通じて農地を借入し、大津市で就農する。

経営発展のポイント

- ・前職を退職後、農業大学校だけでなく、市内の篤農家のもとでも研修を受け、より実践的な技術の習得を図った。
- ・本ぽで苗を増殖する育苗方法により、育苗ハウスの面積節減を図り、初期投資を抑えるとともに、定植時期の作業分散を実現している。
- ・UV-Bランプや生物農薬による化学農薬使用量の低減に取り組む他、CO₂施用や環境測定機器の導入により、品質・収量の向上に努めている。
- ・庭先販売や市場出荷に加え、県内の大手ホテルにも出荷するなど、多様な販路を獲得し、経営安定につなげている。

資金の活用例

- ・ハウスの取得費用
- ・ベンチアップ資材購入費
- ・イチゴの種苗費



今後の取組

- ・ハウスの増棟とスマート農業の推進により生産量を増やし、これまで生産物の不足により絞ってきた販路を拡大する。
- ・県育成新品種「みおしずく」の本格的な栽培を行う。
- ・業務のスリム化、労働時間の削減を図る。
- ・地域の担い手として、近隣農家と産地形成を進める。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

いちご 7.9a
（ハウス2棟）

- ・令和2年に経営開始。
- ・病虫害対応や温度等の管理に戸惑いもあったが、無事に収穫を迎え手ごたえを感じた。



3～4年目

いちご 10.9a
（ハウス3棟）

- ・ホテル等へも販路を拡大。
- ・4年目に、ハウスを自身で増設し、費用を抑えながら経営規模を拡大。



現在（5年目）

いちご 10.9a
（ハウス3棟）

- ・県の現地実証に参加した後、「みおしずく」の本格栽培開始。
- ・就農希望者の研修を受け入れ。



今後の目標（6～8年目）

いちご 10.9a
（ハウス3棟）

- ・スマート農業の推進による増収と販路拡大。
- ・近隣農家や地域との産地形成。

山本 哲也 さん (39歳)

(営農類型：施設野菜)

新規就農までの経緯・背景

大学卒業後、勤めていた民間企業を退職し、地元舞鶴市にて家業を手伝っていた際、食の根幹である「農業」に興味を持った。そこで京都府立農業大学校に入学し、農業の基礎を学んだ後、自らの判断で経営を行うべく、独立・自営就農した。

経営発展のポイント

- ・地域の特産品である「万願寺甘とう」を基幹品目としながら多くの品目を栽培し、各品目の作業頻度・作業時間を考慮しながら、周年にわたって収益を上げられる計画を立てている。
- ・収入の大半はJAに出荷する万願寺甘とうであるが、ほ場横に直売所を併設し、地域の消費者と交流を図りながら、栽培品目の計画にも役立てている。
- ・「ベジタブルプレイス」の屋号で、京野菜の収穫体験などにも力を入れており、HPで京野菜の生育状況を発信し、収穫体験者を随時募集している。

資金の活用例

ビニールハウス
トラクターの新規導入



今後の取組

- ・「ベジタブルプレイス」の法人化も視野に入れ、従業員の安定雇用を行うために、従業員が働きやすい職場環境の整備を図りながら、経営規模拡大を目指す。
- ・京野菜の収穫体験や直売所の売上にも力を入れ、経営の安定化を図る。また地域の集落営農の役員となって、地域営農を支える。

経営の推移と今後

経営初期(1～2年目)

万願寺甘とう22a
(露地含む)
他品目 30a
(ハウス2棟)

- ・平成30年に経営開始。
- ・栽培管理が追い付かず、生産量・売上は計画を大きく下回った。

3～5年目

万願寺甘とう17a
他品目 58a
(ハウス8棟)

- ・ハウス規模拡大とともに臨時雇用を導入し、作業の効率化を実現。
- ・生産量・売上は計画に近づいた。

現在(5年目)

万願寺甘とう18a
他品目 66a
(ハウス8棟)

- ・品目・作業など安定化を図る見通しが立つ。
- ・生産量・売上はほぼ計画どおり。

今後の目標(6～8年目)

万願寺甘とう25a
多品目 100a
(ハウス12棟)

- ・生産規模拡大を進めながら、常時雇用を導入し、売上目標実現へ。
- ・売上目標は2,000万。

大西 諒 さん (39歳)

(営農類型：露地野菜)

新規就農までの経緯・背景

有機野菜の販売業に従事していたが、自ら栽培し、いろいろな売り方をしてみたいと考えるようになり、有機農産物の栽培・有機農業体験部門を立ち上げ、就農した。現在、大阪と鹿児島で営農している。

資金の活用例

就農初期の所得が十分でなかった時期の運転資金。



経営発展のポイント

- ・経営開始後1～3年は収量が少なかったが、就農後4年目ごろから普及指導員の指導もあり、栽培技術が向上し、収量が増加した。
- ・しかし、コロナの影響で、思うように売り上げが伸びなかった。加えてR3は台風の影響で鹿児島のほ場で収量を確保することができなかった。
- ・排水など、台風対策を徹底するとともに、販路拡大のため、前職の人脈を活かした営業活動を展開し、東京の飲食店をターゲットに有機ビーツ等を販売、また、*ワイドファズィグ* などにより栽培から収穫が一体となった企業向けの有機農業体験を販売し、収益を伸ばした。

今後の取組

大阪での企業向け有機農業体験農園をアンテナショップと位置づけ、農園のファンの獲得、販路拡大を目指す。経営分析、労務管理により、栽培品目の検討、風通しのよい職場づくりなどに努め、有機ビーツ、さつまいもなど利益率の高い品目の生産拡大、輸出を含めた販路拡大を目指す。これらの取組を通じて持続可能な事業モデルを確立する。

経営の推移と今後

経営初期(1～3年目)

ビーツ等 120a(鹿児島)
体験農園 30a(大阪)

- ・平成28年に経営開始。
- ・技術不足で収量上がらず。
- ・初年度の農業収入は500万円。
- ・給付金で生計を立てる。

4～7年目

有機ビーツ等 240a
体験農園 30a

- ・栽培のコツつかむ。
- ・コロナ、台風により苦戦。
- ・農業収入は1500万円。
- ・農業所得も黒字に転じる。
- ・給付金を運転資金に活用。

現在(8年目)

有機ビーツ等 480a
体験農園 30a

- ・栽培技術が向上。
- ・体験農園との相乗効果により販路拡大。
- ・農業収入は2900万円。

今後の目標(9～10年目)

有機ビーツ等 600a
体験農園 50a

- ・規模拡大。
- ・輸出を含めた販路の拡大。
- ・農業収入の目標は3500万円。

笹原 篤史 さん (30歳)

(営農類型：施設野菜)

新規就農までの経緯・背景

就職活動中に会った、農業法人のトマト栽培へのこだわりに感銘を受け、農業に興味を持つ。大学卒業後、神戸市のイチゴ農家で3年間研修を受け、出身地の尼崎市で独立就農。

経営発展のポイント

- ・大学在学中に下調べを行い、卒業と同時に研修開始できるよう準備を行った。研修中は研修先の集落に移住し、3年間しっかりと農家になるために必要な知識を学んだ。
- ・研修中に農業改良普及センターと共に青年等就農計画を作成。経営開始型や県事業を活用し、スムーズに経営を開始した。
- ・日本で初となる生産緑地地区の農家レストランを開業。イチゴ栽培だけでなく、凍らせた自家製イチゴ100%のかき氷や養蜂で採取したハチミツを提供するなどこだわりの経営を行っている。

資金の活用例

設備投資等



今後の取組

将来的には就業体制を整備し、雇用就農の受け皿になりたい。また、イチゴ栽培に加え養蜂や飲食にも力を注ぎ、試行錯誤を重ね完成したふわふわの生地自社製のハチミツを使用した「ふわふわパンケーキ」を農家レストランで提供する。6次産業化や観光農園の要素を加え農産物の付加価値を高める。

経営の推移と今後

経営初期(1～2年目)

イチゴ 12a

- ・令和元年に経営開始。
- ・パイプハウスに固定資産税がかかることを知り、納税に苦労。
- ・令和2年度に規模拡大。



3～4年目

イチゴ 22a

- ・令和3年に農家レストランを開業。自家製イチゴを100%使用したかき氷の提供を開始。
- ・令和4年に養蜂を開始。農家レストランでハチミツを販売。



現在(5年目)

イチゴ 22a

- ・令和5年に養蜂の規模を拡大(7群から27群へ)。
- ・認定農業者に認定。
- ・次年度の新たな取組に向けて、販売先を絞り、農家レストランで販売する割合を増やし、利益率向上に努める。



今後の目標(6～8年目)

イチゴ 22a

- ・新たな取組として自社のハチミツを使用した「ふわふわパンケーキ」を農家レストランで提供。それに伴い雇用も拡大予定。
- ・今後、イチゴに加え養蜂や飲食の更なる発展を目指す。

西出 篤史 さん (31歳)

(営農類型：果樹)

新規就農までの経緯・背景

歯科技工士として歯科クリニックに勤務していたが、過去に農業を手伝った時のやりがいや、五條市の歴史ある柿を継承していきたいという思いが強くなり農家に転身。地域の柿農家にて1年間指導を受け、独立就農。

資金の活用例

人件費



経営発展のポイント

- ・家族や周りからの協力により、就農当初から目標通りの所得を確保。
- ・経営3年目～5年目に、JA部会等に所属して情報収集と技術を習得。様々な剪定方法や、多種多様な農薬の選定、散布のタイミングについて、助言をもとに試行を繰り返した。その結果、規格外品が減り、秀品率が上がったことで、柿の品質向上に繋がった。
- ・資金を利用して2名を季節雇用し、労力補完。家族3名の時より労働力が増え収穫量が増加したことで、生産安定に繋がった。うち1名は農業経験者で農作業の効率向上に貢献。

今後の取組

- ・農地200aを取得して、経営規模を拡大。
- ・6次産業化による新たな商品開発。要望を受けて柿チップや柿ソース、イチジクのドライフルーツと言った加工品の開発に挑戦。
- ・耕作放棄地の再生。高齢化に伴い増加する耕作放棄地を減らしていき、五條市の発展に貢献。

経営の推移と今後

経営初期(1～2年目)

柿 65a

- ・平成29年に経営開始。
- ・地元のコミュニティに所属し精力的に活動。
- ・資金は受けておらず、労働力は家族3人のみ。

3～5年目

柿 200a

- ・農地を購入し規模を拡大。
- ・資金を人件費に活用。
- ・国補助事業で乗用モアを購入して作業効率が向上。
- ・農業所得は初年度より約100万円増。

現在(7年目)

柿 200a
イチジク 10a

- ・新たにイチジクを作付し、安定的な経営基盤を構築。
- ・圃場整備を行い、作業効率を向上。

今後の目標(8年目～)

柿 400a
イチジク 10a

- ・経営規模の拡大。
- ・柿チップや柿ソース、イチジクのドライフルーツを販売。
- ・耕作放棄地の再生。

吉瀬 雄也 さん (41歳)

(営農類型：果樹)

新規就農までの経緯・背景

大学卒業後、外資系医療メーカーなどでサラリーマンとして働いていたが、35歳のときに、母方の叔父のみかん園に後継者がいないと聞き、自分がやってみようと就農を決意。東京から家族で移住し、叔父の元で1年間修行した後、2年目に一部継承する形で独立し、現在に至る。

経営発展のポイント

- ・地域でもともと栽培されている作目で就農し、栽培技術を習得。農協出荷しても周囲と遜色のない品質のものを生産。収量も、初年度は慣行の7割ほどだったが、2年目で9割、3年目で同量の収穫を実現。
- ・農協に出荷するとともに、ネット販売（自社EC、産直EC）などの販路を開拓して、高単価での取引を実現。
- ・妻と役割分担し、自分は栽培に専念、妻に加工・PRを担当してもらい、就農1年目からPR活動を行ったことで、早期の認知度向上と注文数の増加につながった。

資金の活用例

- ・農機具の購入
- ・収穫アルバイト雇用費
- ・自社EC販売への投資（HP作成、デザイン費用、PRカタログ作成）
- ・生活費の補填



今後の取組

- ・多様な作目を栽培し、複合経営に取り組む。
- ・ジュース、ジャム、ゼリー、ドライフルーツ、スイーツなどの加工品開発を行い、加工品の売上比率を向上させる。
- ・法人化を行い、雇用を創出する。
- ・地域の耕作放棄地を引き受け、経営規模を拡大する。

経営の推移と今後

経営初期(1～2年目)

ハッサク 60a
温州みかん 15a
不知火 20a

- ・平成30年に経営開始。
- ・叔父の畑を一部継承。
- ・栽培技術の向上に取り組む。
- ・HPを開設し、自社EC販売を開始。
- ・2年目の農業所得は、50万円。

3～5年目

ハッサク 60a
温州みかん 15a
不知火 20a
ブドウ 8a

- ・運搬車、軽トラックを購入。
- ・農業所得は、平均200万円。

現在(6年目)

ハッサク 60a 梅 20a
温州みかん 40a
不知火 20a
ブドウ 8a

- ・国の補助事業と制度資金を活用し、加工施設を新設。農産物加工事業へ参入。

今後の目標(7～8年目)

ハッサク 60a 梅 20a
温州みかん 50a 柿 10a
不知火 20a 柚子 10a
ブドウ 15a

- ・加工品開発とPRを行い、加工品の売上を増やす。

坪倉 弘和 さん (38歳)

(営農類型：施設野菜)

新規就農までの経緯・背景

県外の民間企業に勤めていたが、30歳頃には生まれ育った日南町にUターンすると決めていた。父親が稲作農家であり、農業をするつもりはなかったが、若い世代が町のブランド品目であるトマトをもり立てていることに刺激を受け、就農を目指した。町独自の研修制度を1年間活用後、平成29年4月に独立就農。

資金の活用例

就農1年目と4年目にパイプハウスを整備。経営安定及び経営発展につながった。



経営発展のポイント

- ・就農直後から安定して高い営農成績を維持しており、ハウス内の整理や生産資材に係るコスト削減に向けた取り組みだけでなく、社会情勢への意識も高い。
- ・就農5年目(令和3年産)には、町全体で第3位の単収成績を収めるなど、若手生産者の手本となっており、次代を担う一人として期待も大きい。
- ・地域の人・農地プランの話し合いや、基盤整備に向けた協議にも参加し、地域の将来を担う若手としてしっかりと根付いている。

今後の取組

暑さ対策にもさらに取り組み、高品質で美味しい日南トマトをたくさん生産して産地を盛り上げていきたい。

経営の推移と今後

経営初期(1～3年目)

トマト 14.4a
(ハウス7棟)

- ・平成29年に経営開始。
- ・パイプハウス一式を整備
- ・1年目から安定して高い単収を記録。

4～6年目

トマト 18.6a
(ハウス9棟)

- ・就農4年目に産地パワーアップ事業を活用し、パイプハウスを増棟。
- ・全体的に品質も良く単収も町内でトップクラス。

現在(7年目)

トマト 18.6a
(ハウス9棟)

- ・7月の高温の影響もうけたが、最後まで安定して出荷できた。

今後の目標(8年目以降)

トマト 18.6a
(ハウス9棟)

- ・独自で減農薬に取り組み、収益性の向上と環境負荷低減の両立を目指している。

星野 和志 さん（33歳）

（営農類型：果樹）

新規就農までの経緯・背景

農業を学ぶため農林高校・農業大学校へ進学し、雲南市内の農業法人で5年間雇用就農。その後祖父母のぶどう園を継承し就農。

経営発展のポイント

- ・経営1年目から、独自ブランドによる販売に取り組み、小売店との直接取引やインターネットによる販売を実施。
- ・高需要な品種への改植や加温機導入による需要の高い盆前出荷の実施で販売単価を上げ、毎年売上増を達成。
- ・作型分散による労働時間平準化で少人数でも作業が回るようにすることで人件費を抑制。
- ・品質向上に向けて、土づくりへの投資。

資金の活用例

- ・独自ブランド構築資金
- ・生活費



今後の取組

- ・直販の客単価向上やリピート増を目指し、土づくりへの投資を継続し、品質向上による顧客評価向上と反収向上、SNS活用の強化。
- ・新規就農者育成指導による地域貢献。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

ぶどう 31a

- ・平成29年に経営開始
- ・独自ブランドを作り、インターネットによる販売を開始。
- ・継承前と比較して1.6倍の売上となる。



3～5年目

ぶどう 31a

- ・改植園地の成園化と販売単価向上により、5年目の売上目標を2年前倒しで達成。



現在（7年目）

ぶどう 63a

- ・近隣のぶどう園の継承、ハウス新設によって規模拡大。
- ・新規就農希望者の研修を受け入れ指導にあたる。
- ・売上1、500万円。



今後の目標（8～10年目）

ぶどう 63a

- ・現在の規模を維持しつつ、早期成園化、反収増による売上2、000万円を目指す。
- ・収益性の高い品種に絞り、収益性、効率性を向上させる。

岡山県

よだ かずや
與田 十也 さん (37歳)

(営農類型：施設野菜)

新規就農までの経緯・背景

実家が自営業で、いつかは自分も経営者となることに強い思いがあった。生きていく上で「食」は必ず必要とされるので、安心安全な食べ物を自分で作りたと思い、農業を選択した。県が主催する現地見学会で、私の師匠に出会い、この人にトマトづくりを教えてもらいたいという気持ちになり、就農地を決めた。

経営発展のポイント

- ・地域の行事やイベントに積極的に参加することで、地域の協力を得ることができ、農地の取得がスムーズであったり、農業機械等を安く譲ってもらうことで初期投資を抑えることができた。
- ・夏場の作業環境の向上のため、連棟ハウスに肩換気を設置し、作業効率及びトマトの品質も上がった。
- ・トマトで近年問題となっている裂果や夏期の着果不良対策のため、新品種の導入や試験ほ場の設置などにも積極的に取り組み、品質や収量の向上に努めている。

資金の活用例

- ・研修中の生活費
- ・就農時のハウス導入等の費用

**今後の取組**

今年度初めて指導農家として農業実務研修生を受け入れた。今後も地域の発展・維持のため、少しでも農業者を増やすべく活動していきたい。

経営については、新品種の導入により品質や収量を向上させ、経営の安定につなげたい。

経営の推移と今後経営初期(1～2年目)

トマト 13a
(ハウス7棟)

- ・平成29年に経営開始。

3～4年目

トマト 32a
(ハウス12棟)

- ・経営規模拡大。
- ・ハウスの自動換気システム導入。

現在(7年目)

トマト 32a
(ハウス12棟)

- ・生産部会等の理事になる。
- ・指導農家として農業実務研修生を受け入れ、技術指導を行う。

今後の目標(8～10年目)

トマト 32a
(ハウス12棟)

- ・自身の農業ライフをSNSで発信し農業に興味を持ってもらう。
- ・地域の農業振興に貢献。
- ・減農薬を目指す。

楠 和也さん（37歳）

（営農類型：施設野菜）

新規就農までの経緯・背景

小学校の頃、山口県周防大島にある祖父母のみかん農園を手伝いながら、将来、農業をしたいと思った。夢の実現のため、広島県立農業技術大学校に進み、広島市内の大規模農家に就職した。12年後、自身で農園経営に挑戦したいと思い、広島市の“ひろしま活力農業”経営者育成事業※により、33歳で「くすのき農園」として経営を開始した。

※意欲ある若い農業経営者を育成する目的で、栽培経営技術研修、就農地のあっせん、ビニールハウスの整備（主体：農協）の支援、就農後の営農指導などを一体的に行う事業。

資金の活用例

主に中山間地域（就農地区）への定住資金など（自宅と就農地が近くなったことにより、移動時間の削減に繋がり大変助かった。）



経営発展のポイント

- ・ハウス内で収穫から荷造り、出荷までを行うことで、作業効率を上げ、労賃の削減につなげている。
- ・市の経営モデルの約1.7倍の年間65トンを出荷している。
- ・ワークライフバランスを実現し、二人の子供との時間を大切にしている。
- ・生産物は市場出荷に加え、全農を通じて、大手スーパーやコンビニ（業務用）への出荷もあり、安定収入や省力化につながっている。
- ・経営開始と同時に就農地区の中山間地域に移住、地域の活動などにも参加している。

今後の取組

ワークライフバランスの充実のため、あえて規模拡大は行わず、優良品種の選定や秀品率の向上、作業の効率化により作付回数を増やすことで、売上2,000万円を目指す。

経営の推移と今後

就農前

“ひろしま活力農業”
経営者育成研修

- ・令和元年に研修開始。
- ・給付金（準備型）で生計。

経営初期（1～2年目）

コマツナ 30a
（ハウス13棟）

- ・妻と農業経営を開始。
- ・就農地区へ定住。

現在（4年目）

コマツナ 30a
（ハウス13棟）

- ・売上1,800万円を達成。

今後の目標（5年目以降）

コマツナ 30a
（ハウス13棟）

- ・売上の目標は2,000万円。
- ・就農地区に新築を建てる。

村上 浩樹 さん (50歳) (※就農時43歳)

(営農類型：施設野菜)

新規就農までの経緯・背景

元々は民間企業に勤めていたが地域農業の高齢化を親から相談され、就農して自立出来るかを市や県と検討したところ、目途が立ちそうだったので1年間の研修後に就農を決意。

資金の活用例

全額施設建設費用
として活用



経営発展のポイント

- ・アスパラは植えた年(1年目)は収穫がほぼ無いので管理だけに集中し、空いた時間を地元の法人の労働に振り分けることで収入を確保した。
- ・最初から多くの面積の管理は難しいと考え、数年ごとにハウスを増棟する計画を立てて取り組む。
- ・圃場管理に関しての情報交換や勉強会への参加を通じて1年ごとだけでなく5年先を見据えた目標を決めることが大切である。
- ・農業は個人プレーの感が強いが、わからない事を聞ける人付き合いがあると心強いので積極的に人との交流を大切にしたい。

今後の取組

現状に満足せず、単収の増加や規模拡大をそして次世代に続く若手就農者への支援等を視野に入れながら地域農業への貢献をしていきたい。

経営の推移と今後

経営初期(1~2年目)

アスパラガス 10a
(ハウス2棟)
かぼちゃ 7a



- ・平成29年に経営開始。
- ・アスパラの収益はマイナス。
- ・集落営農法人からの収入で生計を立てる。

3~4年目

アスパラガス 26a
(ハウス6棟)
かぼちゃ 7a



- ・市の補助を受けてハウス増棟
収益の増額をめざす。

現在(5年目)

アスパラガス 26a
(ハウス6棟)
ズッキーニ 7a
(ハウス1棟/露地)



- ・市の補助を受けてハウス増棟。
- ・秋冬のズッキーニを開始。

今後の目標(6~8年目)

アスパラガス 21a
(ハウス5棟)
ズッキーニ 15a
(ハウス2棟/露地・年5作付)

- ・ズッキーニ用ハウスを1棟増築し、秋冬の増収を図る。
- ・農業収入目標は400万ほど。

徳島県

満尾 匡記さん・美香さん（39歳・40歳）（営農類型：施設野菜）

新規就農までの経緯・背景

大阪のソフトウェア開発会社で勤務していたが、以前から自然豊かな場所で野菜を育てたいという思いがあった。海部郡3町、JA、県が一体となって取り組んでいる「きゅうりタウン構想」に惹かれ、海陽町で農業を始めようと思った。

資金の活用例

人件費、先輩農家が実践している栽培方法を試験的に導入できた。



経営発展のポイント

- ・就農1～2年目に自費で施設きゅうりの先進県である茨城県、高知県、宮崎県、佐賀県へ視察。各県の篤農家の栽培管理について学び、自身の栽培に活かせる手法を取り入れた。
- ・前職の経験を活かし、環境制御システムで得られたデータを蓄積・分析することで時期ごとの最適な栽培管理の実践に取り組んだ。

今後の取組

環境制御機器を活用し、最適な栽培管理を実践することで、篤農家レベルの反収を目指す。また、空きハウスが見つかれば規模拡大を目指す。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

水耕キュウリ 15a
（ハウス1棟）

- ・平成30年に経営開始。
- ・肥料の選定を誤ったため、収量が思ったように伸びず。



3～4年目

水耕キュウリ 15a
（ハウス1棟）

- ・収量27t達成、栽培管理等が一番うまくいった時期。
- ・労働力も十分確保でき、作業遅れもなかった。



現在（5年目）

水耕キュウリ 15a
（ハウス1棟）

- ・栽培に慣れたが、パートの人数を減らしたことにより作業に遅れが発生している。



今後の目標（6～8年目）

水耕キュウリ 15a
（ハウス1棟）

- ・目標収量反収40t。
（夏作10t、冬春作30t）
- ・ハウスの規模拡大を目指す。

二川 大地さん・瑠美さん（40歳・38歳）

（営農類型：露地野菜）

新規就農までの経緯・背景

九州で住宅メーカーに9年間勤務。両親出身地であり、高校時代を過ごした香川県に戻ることを一番に考え、衣食住に係わる業種への転職を検討していた当時、メディアで青年就農給付金制度を目にしたことをきっかけに、独立・自営就農を目指すことを決意。香川県立農業大学校で1年間研修した後、H27年から経営開始型を活用し就農した。

経営発展のポイント

- ・業務用青ネギをメインに露地野菜を生産（約350a）。就農1年目から加工業者、大手外食チェーンおよび飲食店に出荷するなど、独自の販路を開拓し安定した農業経営を確立している。
- ・農作物の生産だけでなく、地元生産者の農産物を取り扱う卸売業（取引先：地元スーパー、飲食店など）にも取り組み、自身の経営安定のみならず、新規就農者等の販路の受け皿としても一翼を担う。
- ・生産物は、マーケットインを意識した戦略で規格や品質を追求し、生産者と卸売業の両輪でさらなる経営発展を目指す。

資金の活用例

運転資金

（苗、農薬、肥料、資材等の購入）



今後の取組

- ・6次化へ参入し、作況の影響を受けにくい経営体を目指すとともに、廃棄食材の有効利用を図る。都市部で需要のある冷凍カット野菜のほか、ニッチ市場を捉えた新たな商品の開発を目指す。
- ・卸売部門については、出荷・在庫管理のシステム化に取り組み、ロスの低減や作業の効率化を図る。

経営の推移と今後

経営初期（1～3年目）

青ネギ 100a、ニンニク 50a
スイートコーン 30a

- ・平成27年に経営開始。（夫婦型）
- ・経営が軌道に乗るまでは、お金をあまり掛けずに営農。
- ・大手スーパーの集荷場を自身の倉庫に設置するなど、独自の販路を確立。

4～7年目

青ネギ 300a、マンバ 10a

- ・生産技術が安定し、品質向上と生産量増で収益UP。
- ・生産者である強みを活かした卸売業を本格的に開始。
- ・販路の拡大（販売先：10件）。
- ・（株）Azemichi設立（R2）
- ・必要な施設や機械への投資。（ネギ洗浄機、倉庫改修等）

現在（9年目）

青ネギ 350a、マンバ 10a

- ・正社員を雇用（役員2名、社員1名、パート6名）。
- ・農場収入の8割を占める規模に卸売業が成長（生産農家：25件、取引業者：8社）。
- ・青年農業士、里親として若手農業経営者から頼られる存在。
- ・取引先ニーズに合わせた経営。

今後の目標（14年目～）

青ネギ 350a、マンバ 10a

- ・自身の強みは生産者である事、生産部門に注力し卸売部門と同程度の収入を目指す。
- ・収益性の向上を図り、雇用を増やす。
- ・青ネギの更なる品質向上を図るほか、新たに施設野菜の生産を模索中。

二宮 昌基 さん（49歳）

（営農類型：果樹）

新規就農までの経緯・背景

地元JAに勤めていたが、幼少期より農業にあこがれがあり、親元就農。その後、経営を継承して独立就農。

経営発展のポイント

- ・資金交付期間中に規模拡大を行い、概ね成功した。
- ・資金を活用し、農業用機械を購入。省力化、経費削減が実現できた。
- ・農繁期には臨時雇用を行い、時間に余裕ができたので作業効率が向上した。
- ・自然災害や資材高騰に悩まされたが、専門家と相談し経営分析を行いコスト低減に努めた。
- ・積極的に情報収集し、販路拡大や農地集積に繋がった。
- ・地域には柑橘農家が多いため、頻繁に情報交換しながら産地の活性化を図っている。

資金の活用例

経営運転資金
農地の取得費
機具の修繕、更新



今後の取組

スマート農業の導入による省力化を図る。
販路拡大による経営リスクの分散と収益性の向上
次世代に繋げるため農業の魅力発信。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

かんきつ 417a
（うちハウス1棟）
落葉果樹 10a

- ・平成27年に経営開始。
- ・規模拡大。
- ・機具の修繕・更新。

3～8年目

かんきつ 552a
（うちハウス2棟）

- ・ハウス新設。
- ・ECサイトや道の駅への出品による販路拡大。
- ・補助事業でAI選果機（可視光力メー・糖酸センサー機能等搭載）。
- ・貯蔵用冷蔵庫の導入。

現在（9年目）

かんきつ 552a
（うちハウス2棟）

- ・貯蔵用冷蔵庫の追加導入による商品の高付加価値化。
- ・SNS等による地域農業の魅力発信。

今後の目標（10年目～）

かんきつ 552a
（うちハウス2棟）

- ・地域農業の発展寄与。
- ・省力化による持続可能な農業。
- ・農業法人の設立を予定。

町田 真之介 さん (44歳)

(営農類型：施設野菜)

新規就農までの経緯・背景

県内の民間企業の農業部門にてトマト栽培に携わっていたが、就農への思いが強くなり、ちょうど地元中土佐町に空きハウスを借りる事ができそうだったため独立。

経営発展のポイント

- ・独立就農時に前職で培ったトマト栽培技術があった。また、しっかりと貯蓄していたため、借入れをする事なくスムーズに就農できた。
- ・借りたハウスは自ら修繕し、ハウス内のボイラなどの設備も知り合いから譲り受けるなどコスト圧縮を徹底した。
- ・まわりにトマト農家のいない所で就農したので、地元でトマトの味が評判になり、販売も順調であった。

資金の活用例

就農開始時の運転資金として活用。



今後の取組

今後は会社として、優秀な人材を雇用できるように、社内制度を整え、長く地元経済の発展に寄与したい。

経営の推移と今後

経営初期(1～2年目)

ミニトマト 22a
(ハウス1棟)

- ・平成29年に経営開始。
- ・初回の栽培から10aあたりの売上1,000万円を達成。
- ・2年目からはふるさと納税の返礼品にも選ばれ、トマト部門で全国1位になるほど順調に売上げをのばす。

3～4年目

ミニトマト44a
(ハウス2棟)

- ・販売が順調だったため、4年目にハウス(22a)を増設。
- ・経営発展支援金は被覆資材費に活用。
- ・トマトの病害のため10aあたりの売上は少し落ちたものの、1,000万円は維持した。

現在(6年目)

ミニトマト44a
(ハウス2棟)

- ・5年目で10aあたりの売上が1,500万円になり、農業所得も1,900万円になる。
- ・6年目に法人化した。

今後の目標(6～8年目)

ミニトマト 64a
(ハウス3棟)

- ・今後ハウスを20aほど増設し、さらなる販路拡大をしたい。

匿名希望 さん (35歳)

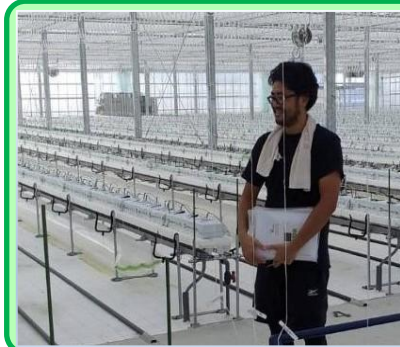
(営農類型：施設野菜)

新規就農までの経緯・背景

家は代々兼業農家をしていたが、父親と祖父が亡くなり農業を継ぐか悩んでいた頃、テレビで生き生きと6次化に取り組む農家の特集を見た。自分もっていた農業のイメージとは真逆で、とてもクリエイティブな印象を受け農業をやってみようと決意。農業者の高齢化や減少の状況から、危機感を抱くとともにビジネスチャンスがあると考えた。大阪の機械メーカーからUターンし、農業大学校で1年間、先進農家で1年間の研修を行い就農した。

資金の活用例

- 資金は、生活費や就農の初期投資に活用した。
- 経営が安定しない初年度などは、非常にありがたかった。



経営発展のポイント

- 初期投資を抑えるため中古ハウス13.8aで経営開始(H29)。
- 平均反収は、約40tであり、JA佐城キュウリ部会(48名)部会平均反収(22t)を大きく上回り、部会では常にトップクラスである。
- 令和3年度に、耐候性・高軒高で養液栽培の環境制御型ハウスを国庫事業で31.7aを新設し、雇用型経営を開始(R4.5～)。

今後の取組

R4年5月から新設したハウスで、養液栽培という新しい技術でのチャレンジを始めた。最初の作付けは予定通りにはいかなかったが、反省を活かし反収50t以上なるように頑張りたい。

経営の推移と今後

経営初期(1～2年目)

施設きゅうり 13.8a
(ハウス2連棟)

- 平成29年に経営開始
※初期投資を抑えるため中古ハウスで経営開始。

3～4年目

施設きゅうり 13.8a
(ハウス2連棟)

- 平均反収は約40tであり、部会でも常にトップクラス。
- 農業所得は250万円～430万円程度。

現在(5～6年目)

施設きゅうり 31.7a
(ハウス4連棟)

- 技術力が向上し、反収で高い実績をあげられるようになったため、規模拡大するとともに、高軒高・養液、環境制御型ハウスにロックウール、ハイワイヤー栽培を導入。

今後の目標(7～8年目)

施設きゅうり 31.7a
(ハウス4連棟)

- 反収50t以上
- 農業所得は1,000万円以上

長崎県

古川 広見さん (51歳) (※就農時43歳)

(営農類型：繁殖牛)



新規就農までの経緯・背景

ふるさとの棚田のある田園風景の素晴らしい風景が、高齢化や継承者の減少により廃れていく状況に危機感を感じ、自分に何かできることがないだろうかとこの思いから畜産営農を始めた。

昭和47年 新上五島町(旧・新魚目町)に生まれ、高校卒業まで上五島で過ごす。
平成27年 東京都でシステムエンジニアとして働いた企業を退職後、新上五島町へ帰郷。
平成28年 農業士のもとで1年間の研修を経て畜産農家として新規就農。
令和6年 長崎県農業士となる。

資金の活用例

生活費等

経営発展のポイント(取組)

畜産営農をしていると知っている友人・知人から、事業に係る情報を得ることができた。友達の輪が広がっていくことにより、情報ネットワークが広がっていることを実感している。

平成29年 牛舎建設30頭規模(長崎県畜産クラスター構築事業)

～30年 2ヘクタールの耕作放棄地等を解消し、飼料用耕作地の確保と牛舎を建設

＜牛舎建設前＞



＜牛舎建設後＞



＜牛舎内＞



今後の取組

- ・新上五島町雇用機会拡充支援事業の活用
牛舎の整備、70頭規模へ増頭、新規雇用2名
- ・デジタル畜産サポート事業の活用
飼養管理のデジタル化(ファームノートカラー導入)
- ・飼料作物栽培面積の拡大(耕作放棄地の解消、基盤整備地の取組)
- ・今後は法人化を目指している。
- ・島にある資源を活用し、牛糞を堆肥にし島内の農家に配布・販売を行う等、3Rによる循環サイクルの構築を目指したい。
- ・上五島で『牛飼いを増やすための人づくり』、畜産農家(繁殖も含む)を行う次の世代へ継承することを目指したい。

経営の推移

経営初期(1～2年目)

繁殖雌牛 10頭

- ・平成28年経営開始。
- ・牛舎1棟、堆肥舎1棟、付帯設備、設計管理一式を整備。
- ・繁殖雌牛10頭導入。



3～4年目

繁殖雌牛 30頭

- ・平成29年繁殖雌牛20頭増頭。
- ・平成30年子牛出荷頭数8頭。
- ・令和元年子牛出荷頭数24頭。



5年目

繁殖雌牛 37頭

- ・令和2年子牛出荷頭数20頭。
- ・牛舎の増築、雇用拡充、飼料作物の栽培面積拡大を推進。



6～8年目

繁殖雌牛 43頭(R4年時点)

- ・事業を活用し、牛舎の構築、繁殖雌牛の増頭。
- ・飼養管理のデジタル化。
- ・新規雇用2名。
- ・五島地区の島をまたぎ、飼料作物の栽培規模拡大。
- ・牛舎の増築。

林田 慶志さん・美和さん (42歳・44歳) (営農類型：露地野菜)

新規就農までの経緯・背景

休暇等を活用して実家の手伝いをする中で、前職では感じることはできなかった「自分の作った農作物を人に食べてもらいたい」「自然を感じながらできる仕事をしたい」「自分の仕事がダイレクトに結果になる仕事をしてみたい」など、農業に対する思いが膨らんだことで就農。勤めていたころよりも、家族との時間もでき、定年もなく一生の仕事としてできることにやりがいを感じている。

経営発展のポイント (取組)

- ・経営開始前から、JA指導員の助言や、町内アスパラガス農家からの指導を受けながら経営を開始。経営開始後もJA指導員、熊本県の普及指導員から、栽培、管理方法などきめ細やかな指導により栽培が安定した。
- ・資金のほとんどを、機械・資材の購入に充てたことにより、生産作業の能率が上がったため、今後さらに所得が上がると思定している。
- ・令和3年8月に妻が民間企業を退職し、共同で農業経営を開始したことにより経営を拡大することができた。
- ・業者との直接の商談やInstagramを通じ飲食店やホテルなどへの販路を拡大し、アスパラガスは、現在12店舗と取引を実施。

資金の活用例

資金を、機械・資材の購入費に充てることで、経営の基盤を作ることができた。



今後の取組

- ・3年後には、農業所得1,000万円以上を目標に経営規模の拡大を図る。
- ・規模拡大に向け雇用確保のため、通年雇用できる経営体系を確立し、外国人技能実習生、ワーキングホリデー制度の活用を図る。

経営の推移

経営初期 (1～2年目)

レタス 99a
アスパラガス 5a
(ハウス3棟)

- ・平成30年に経営開始。
- ・初年度の農業所得は-53万円。
(※資金抜き)
- ・預金で生計。

3～4年目

レタス 186a
アスパラガス 10.5a
(ハウス6棟)

- ・国補助で耐候性ハウスを導入し規模拡大に成功。
- ・令和3年9月から妻と共同で農業経営を開始(家族経営協定締結)。

現在 (5年目)

レタス 186a
アスパラガス 10.5a
(ハウス6棟)

- ・販路を新たに開拓し、ホテル、飲食店との取引やホームページを開設、Instagramで直販を開始。
- ・農業所得は263万円。(※資金抜き)

今後の目標 (6～8年目)

レタス 300a
アスパラガス 20a
(ハウス10棟)
水稲 120a

- ・農業所得の目標は、1,000万円。

波戸崎 孝さん・絵梨さん（47歳・37歳）

（営農類型：施設野菜）

新規就農までの経緯・背景

サービス業に従事していたが、1次産業の可能性を強く感じた。親の老後のことや、子ども達を自然あふれる環境で育てることを考え、Uターンで新規就農した。

経営発展のポイント

- ・先進農家でなら、アスパラガス栽培技術を習得した。
- ・研修期間中から意欲的に取り組み、経営開始型終了後も農業所得が安定している。
- ・研修期間中に習得したハウス建設技術を駆使し、自身の育苗ハウスや規模拡大ハウスを自己施行で建設し、経費を抑える等の工夫も行っている。
- ・部会トップクラスの成績を収めており、アスパラガス部会長、大分県指導農業士、佐伯市農業委員、佐伯市FS就農コーチ等重要な役職に就き地域農業の中心人物となっている。

資金の活用例

- ・生活費
- ・設備投資



今後の取組

- ・土づくりによる単収向上を目指す
- ・後進の育成を図る
- ・地域の農地維持にかかる取組を実施
- ・6次産業化による加工品開発

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

にら 19.4a
アスパラガス 12.6a
（ハウス16棟）

- ・平成29年に経営開始。
- ・県・市の補助金等を活用して施設を整備。

5～6年目

にら 19.4a
アスパラガス 12.6a
（ハウス16棟）

- ・経営開始型は終了し、農業次世代人材投資事業の支援がなくても順調に経営。
- ・研修会等での情報収集。

現在（7年目）

にら 21a
アスパラガス 12.6a
（ハウス17棟）

- ・部会トップの収量を確保。

今後の目標（9～10年目）

にら 21a
アスパラガス 12.6a
（ハウス17棟）

- ・土づくりによる単収向上。
- ・後進の育成。
- ・地域の農地維持。
- ・6次産業化による加工品開発。

匿名希望さん（32歳）

（営農類型：施設野菜）

新規就農までの経緯・背景

農業大学校を卒業後、農業関連の民間企業に勤めていたが、幼い頃から親の農業の手伝い等をしていた経験があることから、実際に自分で農業経営をしてみたいと思い独立就農した。

経営発展のポイント

- ・最も心がけていることは、自身の体が資本と考え、体調管理と農作業にメリハリをつけること。例えば、作業をするときは集中して行い、“休み”と決めた時には、しっかり休暇を取るように努めている。
- ・ヒートポンプ、自動開閉装置などの設備投資を行い、作業の効率化・省力化を図った。さらに、徹底した燃料代のコストカットを実施した。
- ・病害虫が発生した場合には、ほ場の状況をしっかり見極め、早期対策を行っている。

資金の活用例

- ・ 生活費
- ・ ハウス購入経費
（関連資材・機器を含む）



今後の取組

現在のほ場の維持管理を徹底していくことで、栽培管理能力の向上、所得の安定化を図る。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

キュウリ 13a
（ハウス1棟）
マンゴー 13a
（ハウス1棟）

- ・平成30年に経営開始。
- ・土壌の状態が悪く、キュウリの収穫量が低かったことから、土壌改善に着手。

3～4年目

キュウリ 13a
（ハウス1棟）
マンゴー 13a
（ハウス1棟）

- ・土壌改良が上手くいき、キュウリの収穫量が増加。
- ・ヒートポンプ導入により、ランニングコスト削減に成功。

現在（5年目）

キュウリ 13a
（ハウス1棟）
マンゴー 13a
（ハウス1棟）

- ・マンゴーの樹冠拡大、早期成園化に成功。単価が高い時期にマンゴーを出荷して、収益アップを実現。

今後の目標（6～8年目）

キュウリ 13a
（ハウス1棟）
マンゴー 13a
（ハウス1棟）

- ・経営面積は維持したまま、栽培管理作業の省力化、栽培技術向上を図る。

茅場 博人 さん（48歳）

（営農類型：施設野菜）

新規就農までの経緯・背景

福岡で車の整備士として39歳まで勤務していたが、40歳の節目を機に自営への想いが膨らみ、妻の実家（鹿屋市吾平町）へUターン。その後、市の農業研修事業により1年間の農家研修を受けた後、独立就農。

経営発展のポイント

- ・就農2年目に、病害虫の発生により目標所得に達成できなかった際、県の普及指導員や先輩農家の助言により、適切な病害虫防除や栽培環境の改善に取り組むようになった。
- ・令和2年7月に設立した「鹿屋市吾平町ピーマン環境制御研究会」へ加入し、現在、生育指標や環境モニタリング装置を活用した栽培環境や管理の改善に取り組んでいる。
- ・令和5年6月にJA青色申告会が設立され、初代会長に就任。自身も農業簿記システムを活用し、県の指導の下、青色申告を実施し、適切な経営管理に努めている。

資金の活用例

就農間もない頃は、農業収入が安定せず、生計の一助となった。



今後の取組

JAの部会組織に加入しているが、今後も部会の秩序を守り、ピーマン栽培を継続していきたい。

高位単収を目指すのではなく、年別の単収のムラを最小限にし、安定的な収量・収入の確保に努める。

経営の推移と今後

妻と姉の3人で農業経営

経営初期（1～2年目）

3～7年目

現在（8年目）

今後の目標（9～12年目）

施設ピーマン 28a
（ハウス3棟）

- ・平成28年に経営開始。
- ・県単事業を活用し、ビニールハウス等を導入。
- ・初年度は農業所得も少なく、資金や貯蓄等により生計。

施設ピーマン 28a
（ハウス3棟）

- ・令和3年7月に認定農業者に新規で認定。
- ・令和4年12月に国庫事業を活用しヒートポンプ（12台）導入。

施設ピーマン 28a
（ハウス3棟）

- ・収量の安定確保。（約17t／10a）
- ・IPMを活用した病害虫防除。
- ・年間目標所得→430万円。

施設ピーマン 28a
（ハウス3棟）

- ・収量の安定確保。（約17t／10a）
- ・IPMを活用した病害虫防除。
- ・年間目標所得→430万円。