

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。

資金の活用例

農業機械等の設備導入に活用



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。

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

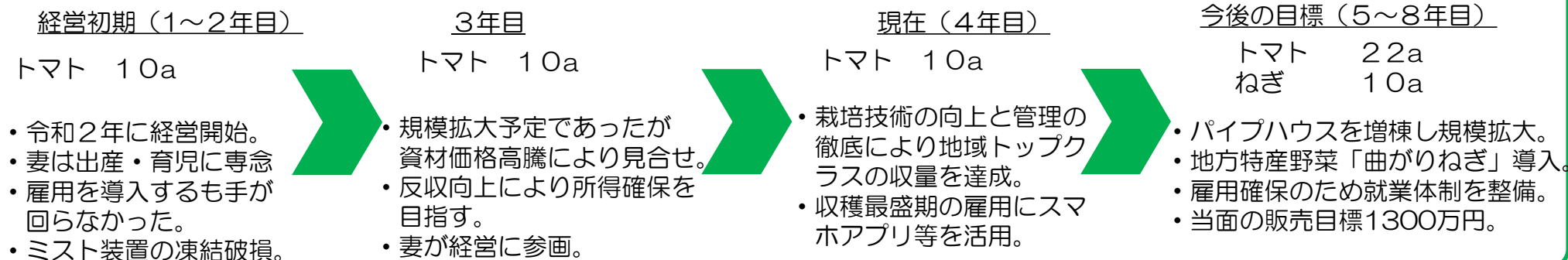
ハウスリース代
中古機械の導入
生活費



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

- 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。

2～5年目

カボチャ 1.2ha
白菜 1.2ha

- 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。

現在（6年目）

カボチャ 1.2ha
白菜 1.2ha

- 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。

今後の目標（7～10年目）

カボチャ 1.2ha
白菜 1.2ha

- 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想いもあり、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、売上増。

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
ほかチヂミハウレンソウ、
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
ほかチヂミハウレンソウ、
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。

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