

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。

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、このチャンスを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、*ワイドファゼイガ* 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。

奈良県

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。