

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。

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が大変助かった。）



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、空きハウスが見つけ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)

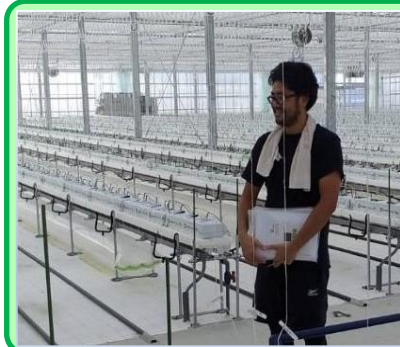
(営農類型：施設野菜)

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

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。

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。



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。

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。