

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)
 ～北海道・東北・関東地方～

【経営開始型】

営農類型 採択年度	米麦等	野菜等	果樹	花き・花木	畜産
令和2年(2020年)		福岡県 立石 宜丈 さん 宮崎県 保坂 政孝・美幸 さん			
令和元年(2019年)		京都府 山崎 将司 さん			
平成30年(2018年)		福井県 江尻 智子 さん	石川県 中田 徹 さん	茨城県 青山 昌之 さん	
平成29年(2017年)	※山形県 阿部 陽介 さん ※富山県 各川 豊章 さん ※兵庫県 中井 勇一 さん	神奈川県 宮上 透 さん ※富山県 各川 豊章 さん ※兵庫県 中井 勇一 さん 徳島県 武市 志津香 さん	※山形県 阿部 陽介 さん	高知県 森田 彬平 さん 長崎県 匿名希望 さん	
平成28年(2016年)		岐阜県 加藤 敦士 さん 島根県 石橋 賢一郎 さん	長野県 米本 真之・宗美 さん	鹿児島県 遠藤 仁司 さん	
平成27年(2015年)		宮城県 結城 翔平 さん ※山形県 岡部 洋介 さん 群馬県 高辻 雄介 さん 千葉県 橋本 望 さん 山梨県 近藤 慎吾・かおり さん 愛知県 山本 明孝 さん ※山口県 榎谷 紘司 さん	※山形県 岡部 洋介 さん ※山口県 榎谷 紘司 さん		北海道 黒田 昌孝 さん 栃木県 相場 博之 さん
平成26年(2014年)		埼玉県 前田 寿樹 さん 新潟県 飯吉 俊郎 さん	山形県 鎌田 悠佑 さん		
平成25年(2013年)		静岡県 久保田 尚徳 さん	和歌山県 山本 祐示 さん		
平成24年(2012年)		鳥取県 木本(夫妻) さん 香川県 梶原 浩一郎 さん	奈良県 梨子本 亘希 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。

※ 複数の類型で営農

北海道

黒田 昌孝 さん（43歳）

（営農類型：酪農）

新規就農までの経緯・背景

茨城県にて農業法人に勤務。肉牛・乳牛牧場管理に従事していたが、乳牛飼養に興味をもつ。さまざまな飼養管理を学ぶうち、将来的に放牧スタイルでやろうと決意。北海道足寄町に入り農家研修をしていたところ、町内の牧場に空きができ、平成27年度に新規就農に至る。

経営発展のポイント

- ・前経営者から引き継いだ放牧地や機械設備があり、経営開始1年目から大きなトラブルなく安定した経営をスタートできた。
- ・経営初期は安定した種付けや乳牛の健康管理に難航したが、3年目頃から牛が環境に慣れ、安定している。
- ・放牧地の管理や経営方針について、都度検討を行い、状況に合った経営を実践している。また、放牧スタイルを採用することで、飼料費の削減に成功している。

資金の活用例

- ・生活費
- ・前経営者から引き継いだ機械設備等の更新



今後の取組

子牛・育成の飼養管理も、牧草地の管理も、自ら工夫し、試行錯誤しながら、放牧主体の安定した経営を維持していく。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

牧草地 40ha
経産牛 25頭

- ・平成27年度経営開始
- ・農業所得は490万円
- ・種付けがうまくいかず苦労

3～5年目

牧草地 40ha
経産牛 28頭

- ・機械類の整理や日頃の育成管理により、繁殖成績向上、乳量の安定化に成功
- ・農業所得は620万円

現在（7年目）

牧草地 40ha
経産牛 35頭

- ・初めて子牛預託を実施、自身の育成管理とどちらが適しているか見極め
- ・放牧地への堆肥散布

今後の目標

牧草地 40ha
経産牛 35頭

- ・子牛の自家育成
- ・放牧地管理の見直しで、自給飼料の確保をすすめる

結城 翔平 さん（27歳）

（営農類型：露地野菜）

新規就農までの経緯・背景

農家の家に生まれ、祖父や父が農業を営んでいる姿を見て自身も就農したいと考えた。農業高校、農業大学校で農業の知識を習得し、平成27年に就農。

経営発展のポイント

- ・経営初期に必要な機械、設備等は青年等就農資金（日本政策金融公庫）、大崎市就農チャレンジ支援金（大崎市）を活用し導入した。
- ・病虫害防除を適期に行うことにより、収量の安定化を図っている。また、分からない病虫害は県の普及員などに相談し対応している。
- ・限られた労働力で経営面積を拡大するには労働生産性の向上が必要であったため、労働時間の分析を行った。分析から栽培方法（施肥、病虫害防除方法等）の見直しを行った他、必要となる機械を精査し、導入した。
- ・店頭でアンケート調査を行い、顧客ニーズにあった野菜を栽培する。

資金の活用例

- ・機械の導入資金
- ・生活費



今後の取組

令和5年に父と合同で農業法人を設立予定。
規模拡大を行い、地域雇用の創出に繋げたい。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

長ネギ 75a

- ・平成27年に経営開始
- ・所得が少なかったため、給付金を活用し生計を維持

3～7年目

長ネギ 150a

- ・6年目にネギ収穫機を導入
- ・農業所得は約300万
- ・連作障害に苦慮

現在（8年目）

長ネギ 180a

- ・妻も就農し、共に作業を行う
- ・多雨の影響により収量減少

今後の目標（9～10年目）

長ネギ 180a

- ・農業法人の設立
- ・機械導入、作業場新設
- ・農業所得向上

鎌田 悠佑 さん（34歳）（営農類型：露地果樹[おうとう、りんご]）

新規就農までの経緯・背景

高校卒業後から民間企業に勤めていたが、実家の稼業である農業を継ぐ事を子どもの頃から考えていた。平成26年3月に退職し、4月から就農。

資金の活用例

生活費
スピードスプレーヤーやトラクターといった機械の購入費



経営発展のポイント

- 沼の倉地区のりんごをまとめて、イオン等のスーパーへ出荷した。
- 令和元年度に町民と東北芸術工科大生、町職員で「中山町クリエイティブ部」を結成し、その一員として、町産りんごのブランド「だるまりんご」という名称で果実を干したりりんごチップスを加工販売し、山形エクセレントデザイン2019でビジネスデザイン賞を受賞した。
- 現在は、令和6年を目途に作業時間の削減及び機械化に対応可能な栽培方法である、りんごの高密度栽培用「トレリス」の導入の準備を行っている。

今後の取組

令和6年を目途に作業時間の削減及び機械化に対応可能な栽培方法である高密度栽培用「トレリス」をすべてのりんごに導入する予定。

沼の倉地区内の耕作放棄地を集約し、面積を拡大しながら作業を効率化する。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）
果樹 102a

- 平成26年春に経営開始
- 初年度は農業所得約47万円と農外所得約44万円と経営開始資金で生計
- すももの農地の整備を行った

資金交付終了後～3～5年目
果樹 119a

- 農業所得は約190万円
- 経営開始資金等を活用しトラクターやフレールモア等を自分で購入
- 令和元年に町産りんごのブランド「だるまりんご」のチップスを生産・加工

現在（6～8年目）
果樹 377a

- 新たな販路の一つとしてふるさと納税を開始
- 令和4年3月には、「鎌田農園」として法人化
- 令和4年度は、県主催の「農業リーダー育成塾」を受講

今後の目標（9～11年目）
果樹 467a（予定）

- りんごの高密度栽培用「トレリス」を導入し、栽培方法を効率化
- 「トレリス」の導入時期にイノシシ対策として鉄の柵を導入する予定

岡部 洋介 さん（43歳）

（営農類型：施設果樹+露地野菜）

新規就農までの経緯・背景

千葉で民間企業に勤めていたが、妻の実家である寒河江市を訪れるたびに自然の中での暮らしに惹かれ、就農を決意。2年間地域の農業法人で研修を受けたうえ、寒河江市で独立し就農。

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た。また、2年目に茄子の定植数を増やすことで、販路拡大につなげた。
- ・資金や補助事業を活用して機械等購入し、初期投資に力を入れることにより、安定した収入をあげている。
- ・海外農業視察研修を受けるなど、研修会や部会に積極的に参加し、技術向上や農業経営向上に努めている。

資金の活用例

農業機械の購入や
設備の整備



今後の取組

3年後の農業所得の目標を1,000万円とし、果樹の規模拡大やハウス野菜栽培の冬期出荷を取り入れ、周年栽培や周年雇用者数の増加、農業法人の設立を目指す。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

さくらんぼ 65a
（加温、ハウス）
茄子 60a

- ・平成27年に妻と共同経営開始
- ・資金や市単事業を活用し、トラクター購入

3～5年目

さくらんぼ 95a
（加温、ハウス）
茄子 85a、野菜 10a

- ・資金や市単事業を活用し、農舎建設や海外農業視察研修を受ける
- ・周年雇用を開始

現在（6～8年目）

さくらんぼ 125a
（加温、ハウス）
露地野菜 85a
ハウス野菜 5a

- ・冬場のハウス野菜栽培を取り入れ、周年栽培に着手
- ・農業所得は約150万円
- ・研修生の受け入れ

今後の目標（9～12年目）

さくらんぼ 130a、桃 35a
露地野菜 85a、ハウス野菜 6a

- ・ハウス野菜の冬期出荷を取り入れ、周年栽培を目指す
- ・農業所得の目標は1,000万円
- ・人材育成により、地域農業の発展を目指す

阿部 陽介 さん（45歳）

（営農類型：複合経営）

新規就農までの経緯・背景

前職はIT企業で管理職だったが、1から10まで全て自己責任でできる仕事をやっていきたいと思い、一番伸び伸びできる農業を選択。OSINの会との出会いをきっかけに、神奈川県から大江町に移住し就農。

経営発展のポイント

- 全国的に農地の確保が課題となっているなか、就農1年目にすももの成木園地を借用することができた。
- 農機具については、就農の際は町の農機具バンクを活用。その後町の単独補助金を活用するなどして購入。また、別の新規就農者と共同で国補助金等を活用して農機具を整備。
- 就農3年目からすももが順調に収穫できるようになり、収支が黒字化。
- 現在、大江町就農研修生受入協議会（OSINの会）の就農研修生受入農家として、また、協議会の事務局長として後進の指導に活躍中。

資金の活用例

農機具購入の際の補助残に充当 等



今後の取組

現在はJA出荷が中心のため、JA以外への出荷が当面の目標。

OSINの会では受入農家の世代交代があり、経験のある方が離農していく状況の中で、受入農家として活動し、移住者・就農者を増やしていく。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

すもも90a 水稲40a
枝豆30a外 計170a

- 平成29年に経営開始
- 借地したすもも成木の園地等で経営開始したが収量が伸びず給付金等で補てん
- OSINの会事務局

3～4年目

すもも90a 水稲40a
りんご20a外 計170a

- 3年目から果樹の収量が伸びはじめ黒字化
- 町補助金等を活用して農機具を購入
- OSINの会事務局長就任

現在（5・6年目）

すもも90a 水稲40a
りんご20a外 計170a

- OSINの会の就農研修生受入農家に
- 5年目で農業所得が292万円に

今後の目標（6～8年目）

すもも150a 水稲40a
もも40a 西洋梨20a
りんご20a外 計270a
（ハウス1棟）

- アルバイト等で人数を増やし営農規模を拡大中

青山 昌之 さん（46歳）

（営農類型：施設花き）

新規就農までの経緯・背景

父親が経営するトマト農家を継ぐため、会社を退職。退職後に父親が死去したが、トルコキキョウ農家を経営する従兄弟に師事し、研修を経てトルコキキョウでの経営を開始。

経営発展のポイント

- 資金を活用してハウスを増設。また、既存のハウスに環境制御設備を導入し、管理を半自動化にすることで経験不足を補った。
- 経営初年度から高難易度の品種構成で栽培を開始。他者との差別化を意識した栽培を行い、一年目から高単価での販売を実現。
- 師匠である従兄弟からの教で「出来ない言い訳をしない様に」これが仕事の本質と捉え、先手での仕事を積み重ねている。
- 何より一番大きいのは、仲間から助言を受けられる関係性を築けたこと。それにより個人選別出荷でも早期に経営安定を実現できた。

資金の活用例

- 生活費
- 設備投資



今後の取組

連作障害対策として、二年目から深部までの還元消毒を実施。今後も最重要事項とし、持続的なトルコキキョウ栽培を目指す。

これまで支えてもらった分、今度は自分がその立場となり、新たな担い手の助けになりたい。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

トルコキキョウ 25a
（パイプハウス 4棟）
（連棟ハウス 1棟）

- 令和2年に経営開始
- 1年目(3カ月)売上580万円
- 2年目売上2,290万円



現在3～4年目

トルコキキョウ 33a
（パイプハウス 7棟）
（連棟ハウス 1棟）

- 資金等を活用しハウス増設
- 土壌消毒見直しによる品質向上
- 売上目標2,700万円



今後の目標（5～7年目）

トルコキキョウ 33a
（パイプハウス 7棟）
（連棟ハウス 1棟）

- 栽培方法の見直しによる品質向上
- 災害時に備えた設備の導入
- 売上目標2,900万円

栃木県

相場 博之 さん（41歳）

（営農類型：酪農）

新規就農までの経緯・背景

大学（農業経営）卒業後、企業系大規模牧場等に雇用就農。さらに独立を目指して個人経営牧場で研修。研修先の牧場から、那須町に空き牛舎の紹介を受け、那須町に移住しての酪農経営開始を決意。2015年に新規参入を果たす。

経営発展のポイント

- 酪農組合等の各関係機関が「就農サポートチーム」を立ちあげ、経営開始から経営安定するまで、同チームから手厚い助言・指導を受けることができた。
- 牛のコンディションや行動を観察し、牛がストレスフリーを維持できるよう、飼養環境、給与飼料に配慮することで、乳質・乳生産が安定した。
- 地域内の和牛繁殖牧場と連携し、「預託システム（乳牛育成牛預託、和牛受精卵を用いた和牛子牛生産）」を構築。効率的な後継牛確保を実現できた。

資金の活用例

所得が安定的に確保できるまでの生活費

（特に経営開始の初期に、資金が活用できることで、生活面での不安が軽減された。）



今後の取組

那須地域に新規参入した酪農家数名で、令和3年に「栃木新規就農者の会」を結成。新たに農業を始めたい人達に農業の魅力を発信するとともに、就農支援情報を共有し、新規就農を積極的に応援することで、地域の農業を守っていききたい。将来的に自らの牧場を研修牧場として活用できるようにしていきたい。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

経産牛0頭→48頭

- 平成27年に経営開始
- 所得金額—90万円
- 給付金及び家族のサポートで生活を維持

3～4年目

経産牛49頭→52頭

- 乳牛1頭当たり年間乳量 11,391kg
- 所得金額960万円
- 給付金停止

現在（5年目～7年目）

経産牛49頭→46頭

- 乳牛1頭当たり年間乳量 12,028kg
- 所得金額1,000万円
- 新規参入希望者の研修受入

今後の目標（8年目～）

経産牛46→50頭

- 乳牛1頭当たり年間乳量 12,300kg
- 和牛受精卵活用の子牛生産
- 地域の農畜産業振興に貢献

高辻 雄介さん（41歳）

（営農類型：露地野菜）

新規就農までの経緯・背景

勤めていた会社が経営難になったことをきっかけに新しい仕事を探していた。農業法人での農業体験をきっかけに農業の面白さを感じ、約3年間の雇用就農後に独立自営就農。

経営発展のポイント

- ・雇用就農の間に技術を身につけたことで独立自営就農ができた。
- ・就農後も雇用就農時の露地野菜担当部長に技術的な相談ができたことが大きかった。
- ・地域活動を通じて近隣から農業関係業者や農地を紹介してもらうことができた。
- ・手間をかけた分だけ収量に反映するため達成感を得ることができた。
- ・本事業を活用して農業機械を一通り揃えとともに、JAのナス選果場を利用することで、効率的な栽培出荷の体制を確立できた。

資金の活用例

農業機械、資材、
苗代



今後の取組

- ・単位面積あたり収量を向上（増加）させる
- ・売り上げ800万円を目指す
- ・認定農業者の認定を目指す

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

露地ナス10a
ネギ40a、その他10a

- ・平成27年に経営開始
- ・キャベツを手植え
- ・ナスを自宅で出荷調製

3～4年目

露地ナス10a
ネギ40a、その他10a

- ・技術向上に伴い、生産量増加
- ・農繁期は妻も農作業補助
- ・ナス選果場利用

現在（5年目）

露地ナス10a
ネギ40a、その他10a

- ・適期病害虫防除の実施
- ・ネギ掘り取り機の購入
- ・新たに農業法人にも出荷

今後の目標（7～8年目）

露地ナス10a
ネギ40a、その他30a

- ・単位面積あたり収量向上
- ・A品質比率の向上

前田 寿樹 さん (40歳)

(営農類型：施設野菜[いちご])

新規就農までの経緯・背景

一度は雇用就農したが、越谷市のいちごに特化した研修が始まることから、親の勧めもあり参加した。研修終了後、習得した技術を活かしいちご栽培で独立し就農。

経営発展のポイント

- ・ハウス付きの農地の賃借により初期費用を抑えている。
- ・経営開始初期の栽培技術が不安定な時に、研修時代の指導者等の支援を得て栽培技術を高めた。
- ・制度資金や補助事業を最大限に活用し、施設整備を行っている。資金が確保できない場合には、計画の変更も柔軟に行っている。
- ・地域の農業者と共同で観光摘み取り園を行う中で、地域全体としてPR効果を上げることができており、集客につながっている。

資金の活用例

機械・資材購入費

(売上の少ない時期に資金を活用し、手元資金を減らさずに設備を整備できたことが良かった)



今後の取組

なるべく早く20a程度の規模拡大(R5予定)に取り組み、売上ベースで5,000万円の目標を達成する。

ハウスの管理を任せられるような人材を育成する。

経営の推移と今後

経営初期(1~2年目)

高設いちご 11a
(直売ハウス4棟)

- ・平成24年に経営開始
- ・既存のハウス内に高設設備を設置し、直売用いちごを栽培



3~9年目

高設いちご 37a
(直売ハウス4棟
摘み取りハウス2棟)

- ・市が整備した高設いちごハウスを借り、規模を拡大、摘み取り園を開設。
- ・平成28年に育苗ほを増設



現在(10年目)

高設いちご 37a
(直売ハウス4棟
摘み取りハウス2棟)

- ・研修生を受け入れ始める。
- ・県育成品種の栽培に取り組む。



今後の目標(12年目)

高設いちご 57a

- ・栽培管理を任せられる人材を育成し、売り上げ5,000万円を目指す。

千葉県

農業次世代人材投資資金(経営開始型)

橋本 望さん (45歳)

(営農類型：施設野菜[トマト])

新規就農までの経緯・背景

商業施設の内装デザインの仕事をしていたが、最初から最後まで1人で目をかけて販売までやれる農業に興味を持った。新・農業人フェアに参加したことをきっかけに、多古町にある農園に、将来独立する前提で正社員として雇用就農し、技術を習得した。5年間の勤務の後に独立した。

経営発展のポイント

- 夫婦2人でできる農業を第一に、移住生活と農業を両立させるような経営規模、栽培品目、栽培方法を考えた。
- 食味で差別化できる高糖度トマトの養液栽培を選んだ。経営規模よりも単価の向上による経営安定を図った。
- 先輩就農者の事例から検討して、補助金等を活用して、ハウスや複合環境制御装置等の必要な施設・設備を1年目に全て揃えた。
- 研修先の農家、農業団体の部会や町・県の研修会等から情報収集した。
- 価格や規格を自分で決められる直売の割合を増やした。客との関係を大切にするため、価格は年間で一定として、リピーターを獲得した。

資金の活用例

- ・運転資金
- ・融資の返済
- ・経営全般の資金



今後の取組

- ・栽培技術を向上させて、生産ロスを減らすことで、収量を10%増加させたい。
- ・労働時間の削減を図るため、将来的にロボットの導入等を検討したい。
- ・この規模で夫婦2人でできることを積み重ねたい。

経営の推移と今後

経営初期(1~2年目)

高糖度トマト 10a
(ハウス1棟)

- ・平成27年に経営開始
- ・次世代資金や県の補助金等を活用して、ハウスや複合環境制御装置等の設備を導入。

3~6年目

高糖度トマト 10a
(ハウス1棟)

- ・研修会等で情報収集。
- ・関東近県の店舗で販売が可能な直売を自ら探して直売の割合を増加。
- ・町の移住PRに協力。

現在(7年目)

高糖度トマト 10a
(ハウス1棟)

- ・糖度8~10度の高糖度トマトを9.5t/10a生産。
- ・ネット販売を開始。

今後の目標(10年目)

高糖度トマト 10a
(ハウス1棟)

- ・栽培技術の向上による収量の増加。
- ・労働時間の削減。

神奈川県

農業次世代人材投資資金（経営開始型）

宮上 透さん（34歳）

（営農類型：露地野菜）

新規就農までの経緯・背景

大学で自治行政学を学び、まちづくりに欠かせない産業として農業に着目。JA職員として5年経験を積み就農。経営理念は“誇りある農業”。

経営発展のポイント

- 【農家として】
- ・品目と販路を絞ることで、生産に集中し技術習得に努めた
- ・借入地が原則、水田となるため排水性対策を優先している
- ・積極的な機械投資を行い、労働時間の効率的運用を目指す
- 【経営者として】
- ・ステップアップをめざし、県農業経営士となった
- ・かながわ農業版MBA研修にて中期事業計画を策定し指針としている
- ・農業高校生への指導に力を入れ、産官学連携による経営発展を目指す

資金の活用例

運転資金（マルチ・肥料等の消耗品）



今後の取組

売上目標3,000万円以上（令和8年）の達成に向け、自身の技術経験と地域性をかけ算し、他の経営体と似て非なる農業経営を目指す。

まちづくりの礎として、地域農業の安定した経営基盤を構築する。

経営の推移と今後

★平成28年に経営開始。農地を開成町北部に集約、水田を利用して露地野菜を栽培。

経営初期（1年目）

3年目

5年目

現在（7年目）

今後の目標（11年目）

40a
・運転資金不足、技術不足、経験不足に直面
・農業所得は得られず。



120a
・売上1,000万を超えるもコスト高く利益確保に苦慮
・サトイモ（開成弥一芋）の拡大へ



335a
・規模拡大に向け約400万円を借入し機械投資
・農業所得が県農業経営士の認定水準に



441a
・コスト高と天候不順で農業所得が大幅に減少
・中期計画の策定
・品目の見直し
・法人化の下準備



目標面積1200a
・目標売上3,000万以上
・自らの技術経験と地域性をかけ算し、他の経営体と似て非なる農業経営を目指す

近藤 慎吾・かおり（42歳）さん

（営農類型：露地野菜）

新規就農までの経緯・背景

同じ民間企業に勤めていたが、二人で親族の家庭菜園を手伝ったことをきっかけに農業に興味を湧いた。旅行でお気に入りだった山梨に移住し、慎吾氏は農業法人で、かおり氏は農業大学校で農業について学んだ。農業大学校の出張講義先だった中央市で、農地の紹介してもらい、夫婦で独立就農を行った。

経営発展のポイント

- ・ 地域の特産品はその土地にあっているので、栽培作物としてスイートコーン、キュウリを選択。
- ・ 特産品であることから、他産地との競争力が高く、販路としてJA出荷が安定している。
- ・ 地域の生産者、JA、サポートチーム等の助言を真摯に受け止め忠実に農業を行ってきたことで、品質向上と生産安定に繋がった。
- ・ それによる信頼関係の構築によって、地域の生産者が農地を紹介してくれるようになり、農地の確保が円滑に進んだ。
- ・ JA出荷に加え、徐々にECサイトや道の駅などでの直接販売を増加。

資金の活用例

生活費等

（品質・生産が一定水準に到達するまでは所得が不安定であるため、生計確保に非常に有効）



今後の取組

品質・収量の向上、及び作業の効率化を図り、生産性を高める。

栽培や品質のこだわりを消費者に積極的にPRし、収益率向上と合わせ、産地をもっと活性化したい。

6次産業化による新たな商品開発

経営の推移と今後

経営初期（1年目）

スイートコーン 18a
キュウリ 5a
タマネギ 1a

- ・ 平成28年に経営開始
- ・ 農地の土壌条件にあった栽培技術の対応ができなかった。

2年目

スイートコーン 65a
キュウリ 5a

- ・ 生産面積の拡大により、労力不足から作業の遅れなどの新たな課題あり。

現在（3～5年目）

スイートコーン 86a
キュウリ 7a

- ・ 課題を克服し、労力分配を考慮した安定的な経営規模となる。

今後の目標（8～10年目）

スイートコーン 96a
キュウリ 7a

- ・ 消費者へ生産物のこだわりの発信と直販の強化
- ・ 品質や収益率の向上（所得向上1.5倍）

長野県

よねもと

まさゆき

ひろみ

米本

真之

(41歳)

宗美

さん

(38歳)

(営農類型：露地果樹)

新規就農までの経緯・背景

オーストラリア等でのワーキングホリデーを通してリンゴ栽培に魅力を感じ、就農を決意した。夫婦とも登山が趣味で思い入れのあった長野県での就農を決め、希望する条件にあった伊那谷で2年間の研修後、就農を開始した。

経営発展のポイント

- ・農業次世代人材投資資金を活用し、長野県の里親研修制度により、農業に必要な知識を学ぶなど就農に向けた準備ができた。また、農機具の購入や果樹棚の増設等ができ、計画的な規模拡大を進めたことで、農業所得を安定して確保することができた。
- ・交流会や研修会に積極的に参加し、関係機関や様々な果樹農家と情報交換することで、技術力が向上した。
- ・りんご高密度植栽培の導入による高単収・高品質なりんご栽培や市場動向、数値に基づいた新品種の導入を行い安定した経営を実現している。

資金の活用例

- ・生活費
- ・機械や施設の購入



今後の取組

3年後には、面積拡大や災害対策、法人化を行い、経営基盤の整備による多収園地づくりを目指す。

6年後には、安定的な生産・収益確保に向け、省力化や販売多角化への取り組みを行い、多くの人にりんごを届けられるような経営を目指したい。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

りんご 179a

- ・平成28年に経営開始
- ・経営開始2年目で農業所得は36万円



3～5年目

りんご 196a

- ・経営面積を増加
- ・経営開始型の資金を活用し、トレリスを設置
- ・農業所得は783万円



現在（6年目）

りんご 196a

- ・新改植等による経営基盤の整備
- ・凍霜害被害を受け、農業所得が640万円に減少したことから災害対策を強化



今後の目標（10年目）

りんご 300a

- ・規模拡大による安定した生産・収益の確保
- ・省力化・販売多角化への取組
- ・農業法人の設立
- ・農業所得の目標は800万円

久保田 尚徳 さん（43歳）（営農類型：施設野菜[ミニトマト]）

新規就農までの経緯・背景

大学は農学部にて在籍し、卒業後は教育関係に8年間従事。学生時代の友人が就農している様子を見て、就農を志すようになった。平成21年に伊豆の国市で1年間ミニトマトの研修を行い平成22年に就農した。

経営発展のポイント

- ・自己資金と青年等就農資金を借入し、ハウス27aで栽培開始。
- ・3年目に環境モニタリング装置を導入し、施設内環境の測定結果に応じた設備投資や栽培の工夫を実施するようになる。
- ・8年目に経営面積を37aに増反し、ハイワイヤー仕立てを地域で初めて導入し、収量20t/10aを達成。また、複合環境制御装置を導入し、複数ハウスを遠隔で管理している。
- ・9年目に法人化し、雇用の確保安定化や従業員の福利厚生整備を行う。
- ・12年目から周辺農地65a借りて、露地野菜の栽培を開始し独自で販路を開拓する。

資金の活用例

- ・生活資金
- ・運転資金



今後の取組

- ・露地野菜の栽培技術を向上させて、経営の安定化を図る。
- ・加工品の開発に着手し「直販・加工品部門」を立ち上げる。
- ・指導農家として新規就農者の育成を行う。

経営の推移と今後

経営初期（1～3年目）

27a（ハウス6棟）

- ・平成22年に営農開始
- ・初年度は収量14t/10a
- ・環境モニタリングによりハウス内環境の各測定を行う。

4～9年目

37a（ハウス8棟）

- ・4年目に炭酸ガス発生機導入。
- ・8年目に10a増反し、ハイワイヤー仕立てを産地で初めて導入。また、複合環境制御装置による遠隔管理を開始。
- ・9年目に法人化。

現在（10～13年目）

37a+65a
（ハウス8棟+露地）

- ・12年目に露地野菜の栽培を開始し販路開拓を行う。
- ・がんばる農業人の受け入れ農家となり、研修生を指導予定。

今後の目標（14年目～）

37a+65a
（ハウス8棟+露地）

- ・露地野菜の栽培技術を向上させて、経営の安定化を図る。
- ・利益の出る体制を構築し、規模拡大を行っていく。
- ・新規就農者の育成を行う。