

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)
 ～中国・四国・九州・沖縄地方～

【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	※山形県 阿部 陽介 さん	高知県 森田 彬平 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		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		北海道 黒田 昌孝 さん 栃木県 相場 博之 さん
		※山形県 岡部 洋介 さん	※山口県 榎谷 紘司 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			
平成26年(2014年)		愛知県 山本 明孝 さん ※山口県 榎谷 紘司 さん	山形県 鎌田 悠佑 さん		
平成25年(2013年)		埼玉県 前田 寿樹 さん 新潟県 飯吉 俊郎 さん			
平成24年(2012年)		静岡県 久保田 尚徳 さん 鳥取県 木本(夫妻) さん 香川県 梶原 浩一郎 さん	和歌山県 山本 祐示 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

鳥取県

木本 さん (40代) ・ 妻 (40代) (営農類型：露地野菜)

新規就農までの経緯・背景

県外で民間企業に勤めていたが、自然に囲まれた田舎暮らしに憧れ、農業に興味を持った。農業イベントで、(公財)鳥取県農業農村担い手育成機構が行う「アグリスタート研修」を知り、夫がこの研修を活用、その後米子市に1ターンして、夫婦で新規就農した。

資金の活用例

主要な施設、機械の整備



経営発展のポイント

- ・経営1～2年目から、農地中間管理事業を活用して農地を確保。猛暑やゲリラ豪雨等の気候変動に対応できず、反収が伸び悩んだが、先輩農家や普及員の助言を得て技術向上。
- ・経営3～4年目は、夫婦2人による適正規模の検討、反収向上に取組み、白ネギ100aの周年栽培の経営を確立。
- ・6年～8年目に収穫機や作業場を導入し、経営基盤を強化。現在は農地の集約化を進めるとともに、品質の均一化により作業効率を上げ、さらなる反収向上、省力化に努めている。
- ・5年目に地域の若手農家と白ネギ勉強会を立ち上げ、現在も活動中。新規就農者の技術向上や交流の場を作り、産地の活性化に貢献している。

今後の取組

- ・若い担い手の数が増えることが一番産地を盛り上げると考えている。白ネギ勉強会を継続し、若手農家を呼び込むような取組を続けていきたい。
- ・週休制を取り入れ、夫婦2人でゆとりのある農業経営を実践したい。
- ・鳥取県の移住アドバイザーとして就農希望者の支援を行うなど、新規就農者を増やす取り組みを引き続き行いたい。

経営の推移と今後

経営初期(1～2年目)

白ネギ 40～80a

- ・平成24年に経営開始
- ・単県事業と無利子融資を活用してハウス、トラクタ、管理機等を導入
- ・初年度の売上は約90万円

3～4年目

白ネギ 80～100a

- ・農地中間管理事業で農地集積し、規模拡大
- ・周年栽培の経営を確立
- ・売上は4年目約600万円

現在(10年目)

白ネギ 100a

- ・6～8年目に収穫機等を導入し、経営基盤を強化
- ・農地集約化を進めている
- ・認定農業者として地域の担い手となっている

今後の目標

白ネギ 100a

- ・反収を向上して所得を増やしていきたい
- ・品質の均一化によって作業効率を上げ、ゆとりのある農業経営を実践したい

石橋 賢一郎 さん (34歳)

(営農類型：施設野菜[イチゴ])

新規就農までの経緯・背景

大学卒業後農業法人に就職、約3年務めたのちに退職し故郷安来へUターン。約3年の研修を受けたのちに平成28年9月に就農。

経営発展のポイント

- ・地元中小企業家が集まる勉強会に積極的に参加し、経営や新規事業の組み立て方などを学ぶ。そこで得た独自のネットワークも強みに。
- ・極端な規模拡大などは行わず、少しずつ増棟。ただの作付け面積拡大にならないように新規事業の開発に投資
- ・売り上げ安定後も新規事業への投資をしているため所得は不安定に。必要な投資と割り切り、借り入れなどを利用
- ・新しいことへの挑戦を忘れないように心掛けている。

資金の活用例

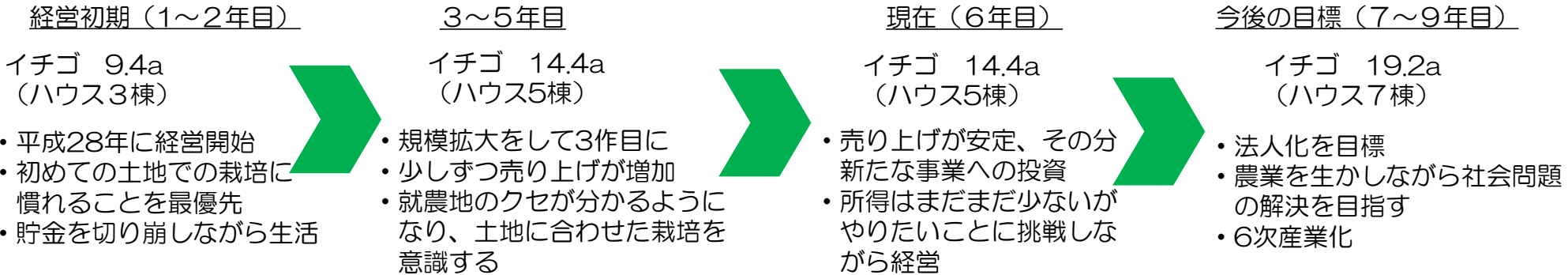
ビニールハウス
管理機
運転資金



今後の取組

- ・令和8年までに作付面積25a程度まで規模拡大予定。
- ・障がい者福祉施設と共同で加工場の建設計画あり。
- ・ソーシャルビジネスに繋がる新サービスを検討中、農業を通じた社会問題の解決事業を目指す。

経営の推移と今後



山口県

農業次世代人材投資資金（経営開始型）

榎谷 紘司 さん（34歳）

（営農類型：野菜＋果樹）

新規就農までの経緯・背景

以前は民間会社に勤めていたが、実家が農家であり、農業に可能性を感じたため、就農を決意した。

経営発展のポイント

- ・イチゴ栽培からスタートし、資金や事業を活用しながら、施設面積の拡大を行うとともに、露地野菜や果樹栽培など年間を通じた多品目栽培に取り組んでいる。
- ・消費者との交流や地域活動に積極的に参加することにより、人脈を広げ、独自の販売ルートを拡充するとともに、パンフレットやHPで積極的にPRに取り組んでおり、安定した収益を確保している。

資金の活用例

農地、設備の所得経費
及び生活費



今後の取組

生産基盤の強化のため、規模拡大と法人化を行い、観光農園の充実や直売施設の開設を計画。

地域の生産者とともに、消費者との交流活動に今後も積極的に取り組んでいく。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

面積 22a
（ハウス3棟）

- ・平成27年にイチゴ栽培で経営を開始



3～4年目

面積 37a
（ハウス6棟）

- ・資金、事業を活用し施設を増設。
- ・6次化の取組として、ジャム加工に取り組む。



現在（5年目）

面積 244a
（ハウス11棟）

- ・資金を活用し、施設を増設。
- ・アイスクリーム、ドライフルーツの加工販売を開始（加工は委託）。



今後の目標（6～8年目）

面積 10ha
（ハウス△棟）

- ・地域の農地を集約し規模拡大を進める。
- ・法人化し、観光農園の充実や直営店舗の設置を目指す。

武市 志津香 さん（45歳）

（営農類型：施設野菜）

新規就農までの経緯・背景

地域の基幹品目であるキュウリ栽培に興味があり、将来的に夫婦で営農を計画していた。収入確保の観点から志津香さんが先行して営農を始めた。

経営発展のポイント

- ・JAが実施する地元ベテラン農家から技術指導を受ける「親方制度」を利用し、技術向上による生産量の倍化に成功。
- ・目標であった販売金額1,066万円を1年前倒しで達成。
- ・現在は自らも「親方」として新規就農者の技術指導にあたっている。

資金の活用例

経営初期に不足する農薬や肥料など資材の購入費

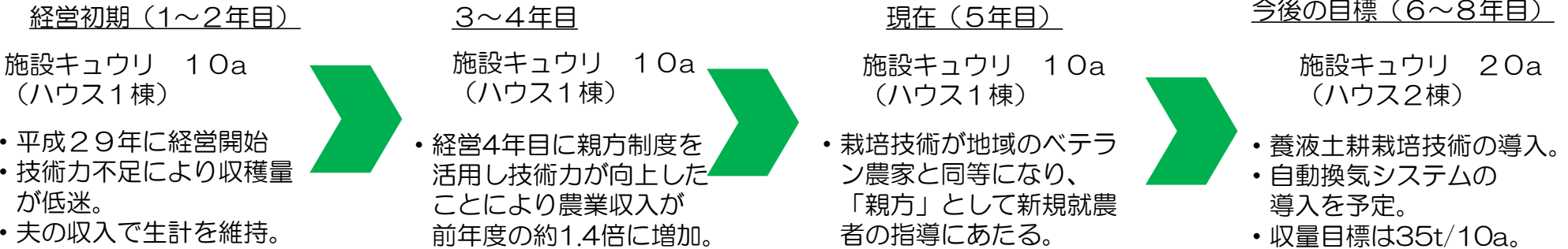


今後の取組

規模拡大し、養液土耕など新たな栽培方式の導入により、35t/10aを目標に単収の増加・安定化を図る。

また、自動換気システムの導入などICT技術を活用した生産の効率化を図る。

経営の推移と今後



梶原 浩一郎 さん（37歳）

（営農類型：露地野菜）

新規就農までの経緯・背景

愛媛県の実業家出身。飲食チェーン店に勤務。ある書籍に出会ったことをきっかけに、真剣に農業を職業として考えるように。平成23年からJAのインターン制度等を活用し、露地野菜農家で1年半研修し、平成24年に自己資金100万円、農地50aを借り経営開始した。

経営発展のポイント

- ・町や農業委員に相談し、同じ地区内に作業場とほ場を確保したことで、効率的な生産が可能となり、計画通りのネギ生産量を達成。
- ・早期から雇用による労働力を確保し効率的な経営を実現。平成30年5月には、株式会社ねぎ坊主を設立し、雇用の確保とともに経営面積の拡大を進めた。
- ・契約販売により収益率の高い販路を確立するとともに、県内外で複数の業者と契約を結ぶことで経営の安定化を図る。
- ・融資制度を活用し、農機導入や作業場建設など積極的な投資を実施。

資金の活用例

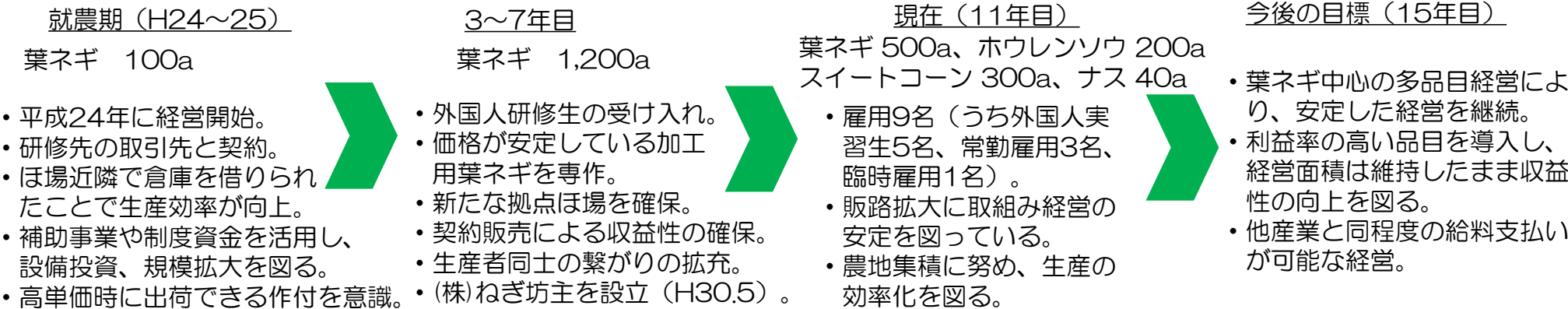
- ・生活資金
- ・資材購入資金
- ・農機購入資金



今後の取組

- ・主軸の葉ネギに加え収益率の高い品目の導入を検討し、多品目経営による儲かる農業を確立。
- ・新規販路の開拓による経営リスク分散と収益性の向上。
- ・従業員を大切にしたい持続的な経営を目指す。

経営の推移と今後



森田 彬平 さん（38歳）

（営農類型：花き[トルコギキョウ]）

新規就農までの経緯・背景

民間企業に勤めていたが、日々多忙で家族との時間がとれないなかで、将来のことを考えていたところ、元々農業に関心があり、また、自身の力で稼ぐことのできる農業に魅力を感じ、地域の篤農家のもとで研修。

経営発展のポイント

- 出荷先を一定絞ることによってどのような状況であっても求められる品質、量を担保することができるようになり、出荷先との信頼関係を構築し、有利販売につなげている。
- 市場動向などについては、市場関係者等と定期的に情報交換の場を設けるほか、産地視察の受け入れなども積極的に行い、常に新鮮な情報を収集している。また、近隣農家と連携し、定期的な県外市場調査も実施している。

資金の活用例

生活費、機械類の購入
（営農開始直後は収入が少ない一方で、機械類の購入などの支出が多いため、当該資金があったおかげで営農を継続でき、大変助かった）



今後の取組

数年後には規模をさらに拡大し、雇用も増やしたい。そして、10年後には法人化できるように経営を発展させていきたい。

また、子どもはまだ小学生だが、将来農業をしたいと言ってもらえるように夢のある農業、安定した経営を目指したい。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

- トルコギキョウ 20a
- 平成29年に経営開始
 - 初年度は病害発生等により収量が想定を下回り厳しい経営。
 - 2年目は大きく改善し、売上1千万円を超える。



3～4年目

- トルコギキョウ 20a
- 売上は連年1千万円以上を確保。
 - 経営も安定してきたことから、規模拡大を視野に入れ始める。



現在（5年目）

- トルコギキョウ 40a
- ハウスを増設し、規模拡大。
 - 自身と妻の労働力から2名雇用し4名体制に。



今後の目標（6～8年目）

- トルコギキョウ 40a以上
- 売上2千万円以上を常に確保できるよう顧客のニーズに基づいた栽培、出荷に務める。
 - 法人化も視野。

立石 宜丈 さん（44歳）（営農類型：野菜[いちご「あまおう」]）

新規就農までの経緯・背景

大阪府で会社員をしていたが、子どもの小学校入学のタイミングをラストチャンスと考え、元々興味があった農業を妻の出身地である福岡県でやろうと決め、福岡県農業振興推進機構に相談。大木町新規就農育成支援協議会を通じて、株式会社N Jアグリサポートで1年間、いちご「あまおう」の栽培技術を学び、経営を開始。

資金の活用例

主に生活費

（資金を活用することで、1年目の農業所得をトラクタの購入などに充てることができた）



経営発展のポイント

- ・市、JA等の協力を得て農地を探したものの、なかなか見つからず苦労したが、近隣の農家からの情報で農地を確保できた。
- ・ハウスを新設するにあたり、仕様や配置を検討する際、師匠や研修機関を卒業し、地域に定着している先輩農業者のアドバイスやサポートを受けることができた。
- ・3年目に中古ハウス、農地を借りて規模拡大を実現。引退した貸主も作業を手伝ってくれる等、地域や人との繋がりに助けられている。

今後の取組

- ・農業所得1,000万円を達成したい。
- ・自らを受け入れてくれた産地に感謝し、産地を維持するため、研修機関を中心に担い手が確保できている状況を守っていきたい。
- ・雇用確保に向け、募集・育成の強化、就業体制を整備したい。

経営の推移と今後

経営初期（1年目）

いちご 23a
（ハウス6棟）

- ・令和2年に経営開始
- ・青年等就農資金を活用しハウスを新設
- ・県平均以上の単収を達成

2年目

いちご 23a
（ハウス6棟）

- ・部会上位の単収を達成
- ・トラクタ購入

現在（3年目）

いちご 44a
（規模拡大）

- ・中古ハウスを借り規模拡大
- ・目標単収6t/10a
- ・高単価の時期に大玉出荷を目指す

今後の目標（4年目～）

まずは拡大した栽培規模で経営が成り立つかをしっかり見極めたい

匿名希望 さん（29歳）

（営農類型：施設花き）

新規就農までの経緯・背景

高校卒業後、民間企業に勤めていたが、就農を目指し、地元JAの農援隊に1年間所属し、花き栽培を中心に農作業に従事。その後、地域の花き生産者の下で2年間の研修を経て、独立就農

経営発展のポイント

- ・地域の花き生産組織の協力を受け、組織内の離農する生産者から園芸用ハウスの借受による確保や集出荷貯蔵施設や各種農業機械の組織内での共同利用、定植株の提供等により就農に向けた初期投資を大幅に抑制
- ・就農後も組織内の生産者からの技術指導等もあり、早期に経営を安定させ、就農3年目には青年等就農計画の所得目標を達成
- ・生産組織の花き生産者とのコミュニケーションを十分に行い、現在は組織の役員を務めるなど、地域の担い手として定着

資金の活用例

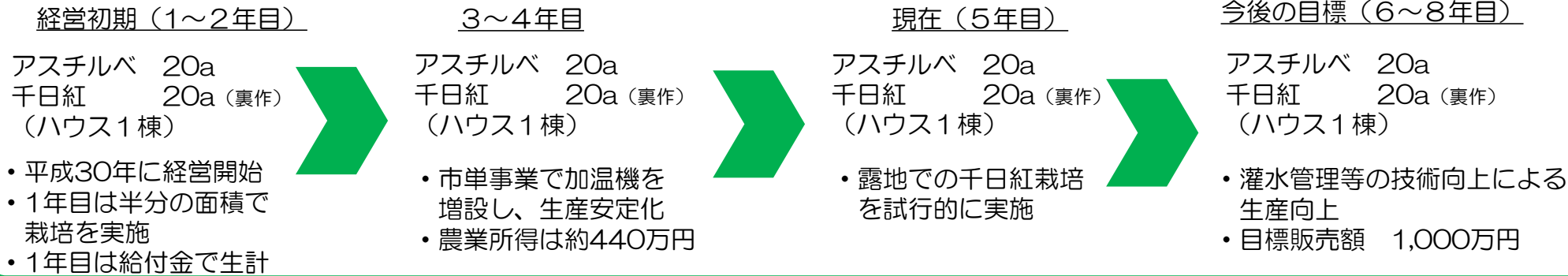
- ・経営初期の営農資金
- ・取得した園芸用ハウスへの付帯設備の導入



今後の取組

現在の経営規模を維持しながら、灌水管理等の栽培技術の改善等により出荷量の増加、所得増を図る
 今後も人とのつながりを大切にしながら、農業経営の発展を目指す

経営の推移と今後



宮崎県 保坂 政孝（41歳）美幸（36歳）さん

（営農類型：施設野菜[ピーマン]）

新規就農までの経緯・背景

深夜までの会社勤め(夫)と早朝からのパン屋での勤務(妻)で、夫婦の生活にすれ違いを感じていた。夫婦で一緒にいることを一番大切に考え、今の環境を変えるため福岡市からの移住を決意し、川南町トレーニングハウス第1期の農業研修を2年間受けた後、夫婦で就農。

経営発展のポイント

- JA宮崎経済連との契約栽培により、就農1年目から市場より安定した単価で出荷できるため、1,000万円以上の売上げを達成できた。
- 農業未経験でも、先輩ピーマン農家の丁寧な指導を正確に遵守することで、部会平均以上の収量を上げることができた。
- みやざき次世代農業リーダー養成塾等を受講し、他分野の農業者との交流を深め、経営知識を深めた上で就農することができた。
- 就農2年目に、先進農家への視察研修から環境制御装置の導入を決断し、生育に適した状態を調整することで、収穫量の増加に努めた。

資金の活用例

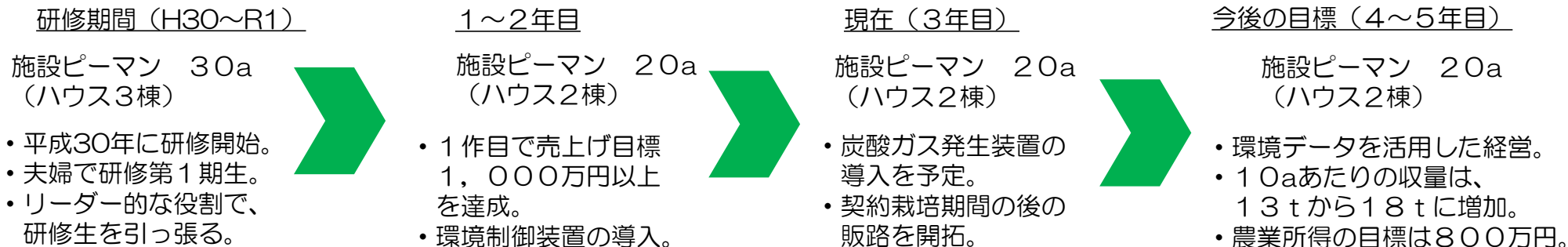
- ハウスのリース料
- 生産資材購入費
- 生活費



今後の取組

今後も雇用を行うことなく夫婦2人で、同じ面積のハウス20aを継続していく予定。そのため、炭酸ガス発生装置の導入と環境制御の技術を深めることで、10aあたりの収量を現在の13tから18tを目標に増加させたい。

経営の推移と今後



遠藤 仁司 さん（50歳）

（営農類型：施設花き[ソリダゴ]）

新規就農までの経緯・背景

東京での18年間のサラリーマン時代は、集団の中での仕事において、仲間と一つの目標に向かって頑張り、それを達成したときの喜びと満足感は最高なものであった。次は自分の責任で小さくても会社を経営したいと思うようになり、そのような中、農業と出会い、魅力を感じ就農を決意した。（1ターン）

経営発展のポイント

- ・就農（H27）する前に、5年間地元のソリダゴ農家で技術や経営管理を学べた。また、その間に、地域とのコミュニティーに積極的に参加し、農地の利用権や今後について本気で相談できる地域の方々と出会った。
- ・就農後もソリダゴ生産者の仲間同士で情報交換などを行い、お互いに切磋琢磨しながら日々の勉強を怠らなかった。
- ・現在、肥料や資材価格が高騰する中、常に経営状況を把握し、経費削減や出荷先について最善を尽くすよう務めている。

資金の活用例

生活資金や
農業機械（中古）の
購入など



今後の取組

日々作物の現状把握に努め、単収向上と品質管理の徹底を図る。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

- ソリダゴ 40a
（木柱平張り施設1棟）
- ・平成27年に経営開始
 - ・集出荷倉庫（H28）
（自己資金で導入）
 - ・花き保存用冷蔵庫（H28）
（自己資金で導入）



3～4年目

- ソリダゴ 43a
（木柱平張り施設2棟）
- ・動力噴霧機（H30）
（農業次世代人材投資資金で導入）
 - ・管理機（H30）
（農業次世代人材投資資金で導入）



現在（8年目）

- ソリダゴ 63a
（木柱平張り施設2棟）
（鉄骨平張り施設1棟）



今後の目標（9～10年目）

- ソリダゴ 63a
- ・品質管理を徹底し、単収を1.2倍に増加させ、出荷本数を増やしたい。
 - ・新たな販路拡大などにより、所得向上を図りたい。