

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	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。

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。

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



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。

資金の活用例

農機具購入の際の
補助残に充当 等



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。

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 水稻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 水稻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 水稻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 水稻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。

資金の活用例

農業機械、資材、
苗代



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。

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）

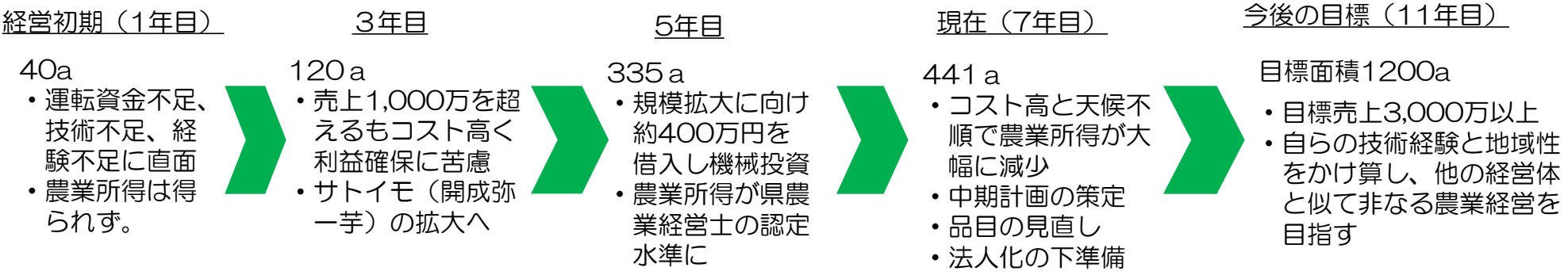


今後の取組

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。



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が湧いた。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、栽培作目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。

飯吉 俊郎 さん（39歳）

（営農類型：露地野菜）

新規就農までの経緯・背景

就農前は千葉県で他業種に従事していたが、農業に魅力を感じて就農を目指した。

農業経験が無かったため、H23年から3年間、農業の研修を行った。最初の1年は津南町の農業公社へ従事し、その後は2年間、地元農家の下でアスパラガスの生産技術や経営管理等の研修を行いながら、準備型の給付を受けた。そして、H26年に独立し農業経営を始めた。

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）



経営発展のポイント

- 普及指導センターやJAに相談をしながら、雪下にんじんの均一な発芽管理や、ネギの収穫・調整作業の労力分散など、品目毎に管理作業のポイントを抑えることで売り上げを拡大した。
- R2年5月に家族経営協定を締結し、夫婦間の役割分担を明確化しながら情報共有を徹底することで、作業の効率化を図った。
- 家族経営協定をベースにR3年3月に（株）フィールドボックスを設立し、新たに雇用を増やしたことで経営規模の拡大に繋げることができた。

今後の取組

- より高単価かつ低コストで販売できる販路を開拓していくことで、利益率の向上を図る。
- 臨時雇用者の高齢化等に対応するため、ネギの全自動収穫機械の導入などにより作業の省力化を進めていく。

経営の推移と今後

経営初期（1年目・H26）

アスパラガス 200a
（作付面積）

- H26年度に経営開始
- 農地は農業公社等から借入
- 関係機関の助言を受けながら栽培管理などを試行錯誤

5～7年目（H30～R2）

アスパラガス 150a
雪下にんじん 50a
ネギ 30a
その他 250a

- 収益性の高い品目を優先して作付けし、所得向上
- R2年度に青年農業士認定（県内初の夫婦同時認定）
- R2年度に法人設立

現在（9年目・R4）

アスパラガス 350a
雪下にんじん 150a
ネギ 200a

- 常時雇用者2名を含めた作業体制を構築
- 作業の効率化により経営規模を拡大し、安定した所得を確保

今後の目標

- 販路拡大による利益率の向上
- ネギの全自動収穫機械の導入など、作業の省力化を検討



富山県

各川 豊章 さん（40歳）

（営農類型：水稻＋野菜）

新規就農までの経緯・背景

関東で不動産会社に勤務していましたが、いずれは富山に戻り起業したいと考えていました。実家が農家であったため、農業も候補の一つでした。帰省の際に「とやま農業未来力レッジ」の開校を知り、思い切って仕事を辞めて入校、卒業後は先進農家の元で1年間研修し、実家の農業を継承しました。

資金の活用例

- ・生活費
- ・運転資金



経営発展のポイント

- ・既存の水稻と露地野菜に加えて施設野菜（小松菜）を取り入れた結果、収益性の向上に成功した。
- ・小松菜の販路拡大のためパッケージを工夫するとともに、小売店に飛び込みで営業をかけ、ほとんどを直接販売している。
- ・そのほか、収益の改善と支出の削減に取り組み、経営開始3年目から農業所得が黒字に転換している。

今後の取組

今後の目標は、水稻栽培の一層の効率化に取り組み、経営規模を拡大することです。地域の農家の高齢化が進んでおり、耕作されない水田も徐々に増えてきています。地元と一緒に農業を担う仲間を増やして、地域の活性化や農村振興などにも取り組みたいと考えています。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

水稻 3.5ha
小松菜 18.4a
（ハウス7棟）



3～5年目

水稻 4.2ha
小松菜 18.4a
（ハウス7棟）



今後の目標（～10年目）

水稻 6.5ha
小松菜 18.4a
（ハウス7棟）

- ・平成29年に経営開始
- ・給付金は主に生活費に充てた。
- ・国と県の事業を活用してハウスを整備。

- ・収量、単価の向上や作業工程の見直しにより、3年目から黒字に転換。
- ・給付金の交付終了とともに認定農業者となる。

- ・所得目標は500万円
- ・高齢化により耕作されなくなった地域の水田を引き受ける。

石川県

中田 徹さん (30歳)

(営農類型：果樹[なし])

新規就農までの経緯・背景

祖父の水稲経営を継いでいた兄から農業に誘われたが、兄とは異なる作物に取り組みたいと思っていたところ、普及員から「規模縮小するなし園を継がないか」と勧められ就農を決意

経営発展のポイント

- ・就農前に、いしかわ農業総合支援機構が運営する実践研修「いしかわ耕稼塾」で1年間基礎技術を学ぶ
- ・離農者からなし園を引き継ぎ、初期投資を極力抑え経営を開始
- ・就農当初は栽培技術も未熟だったが、生産組合の研修会や若手農家で開催している勉強会に積極的に参加し、栽培技術を習得
- ・産地内の管理できなくなったなし園を引き受け、規模拡大
- ・労力補完や経営安定のため、兄と農業法人を設立

資金の活用例

- ・生活費
- ・運搬車等の機械や生産資材の購入資金



今後の取組

- ・栽培技術をさらに向上し、高品質果実の生産に励みたい。また、経営管理や労務管理についてもスキルアップし、今後の経営に生かしていきたい。
- ・産地内の離農園を引き受け、産地規模の維持に努めたい。

経営の推移と今後

経営初期(1年目)

なし 55a

- ・平成30年に経営開始
- ・農地、施設を借入
- ・資金は、機械や資材の購入のほか、生活費に充てた
- ・農業所得は約△50万円



2～3年目

なし 81a

- ・産地内の管理できなくなったなし園を引き受け規模拡大
- ・技術習得に励み、収量安定
- ・農業所得は約120万円



現在(4～5年目)

なし 140a

- ・新たに産地内からなし園を引き受け規模拡大
- ・規模拡大にあわせて、労働力を確保
- ・農業所得は約350万円
- ・兄と農業法人を設立(R4.3)



今後の目標(6～8年目)

なし 200a

- ・栽培技術の向上による所得向上や労務管理の徹底など、法人運営の安定化
- ・産地内のなし園を引き受け産地規模の維持に努める

福井県

江尻 智子さん（46歳）

（営農類型：施設野菜）

新規就農までの経緯・背景

- ・大阪にて13年間民間企業に勤務していたが、モノづくりや作物の栽培に興味があり、また以前より田舎暮らしに憧れていたことから、一生できる仕事として「農業」を選んだ。

経営発展のポイント

- ・ふくい園芸カレッジに入校し、1年目は栽培技術の基礎を学び、2年目は就農予定地での里親農家研修にて、地区の主要品目の栽培技術を習得できた。また、里親農家の紹介で、就農前より地域の農業者と交流を図ることができた。
- ・JAのリースハウスを活用するとともに、同時期に就農した園芸カレッジ生らとトラクターを共同購入するなどし、就農初期の費用を抑えた。
- ・就農2年目にハウス1棟、3年目にハウス3棟を増棟し、計画的に規模拡大を進めた。

資金の活用例

- ・生活費



今後の取組

- ・ハウス管理の自動化やハウス内環境の見える化など先進的な技術を積極的に導入する。
- ・JA出荷の他、新たな販路を開拓し、所得向上を目指す。

経営の推移と今後

経営初期（1年目）

ハウス のべ33a（5棟）
（ミディトマト、スイカ、コカブ、ダイコン）

- ・平成30年に経営開始
- ・病害の多発により初年度の農業所得はマイナス

2～3年目

ハウス のべ35.4a（6棟）
（ミディトマト、スイカ、コカブ、ダイコン、ブドウ）

- ・新たな品目として「ブドウ」を導入

4～5年目

ハウス のべ59.4a（9棟）
（ミディトマト、スイカ、コカブ、ブドウ）

- ・ハウスを増棟して規模拡大
- ・常時雇用により労力を確保し適期作業を実施
- ・R4に販売額1,000万円到達

今後の目標（6～8年目）

ハウス のべ59.4a（9棟）
（ミディトマト、スイカ、コカブ、ブドウ）

- ・栽培技術向上による生産量確保
- ・野菜の他、ブドウでの収益や顧客確保
- ・目標販売額1,200万円

岐阜県

農業次世代人材投資資金（経営開始型）

加藤 敦士 さん（40歳）

（営農類型：施設野菜）

新規就農までの経緯・背景

（有）健康やさい村に勤めていたが、当時より独立希望であったことから平成28年4月より神戸町で独立し就農。

経営発展のポイント

- ・経営2年目に、栽培品目を追加し契約出荷に特化した生産に取り組み、2年目から農業収入を大きく増加させることができた。
- ・資金を利用して、機械の導入やハウスの増設に力を入れることにより、生産規模の拡大及び所得の増大に成功している。

資金の活用例

圃場施設の導入



今後の取組

規模拡大に伴う人材確保に向けて、農福連携事業等を利用して人材確保を図り収益の増大を図る。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

小松菜・グリーンねぎ
34a（ハウス13棟）

- ・平成28年に経営開始
- ・経営開始時より土地を借入することができ順調に開始することができた。

3～4年目

小松菜・グリーンねぎ
60a（ハウス22棟）

- ・ハウス付の土地を借りうけることができ投資資金を抑えつつ面積の拡大に成功。

現在（5年目）

小松菜・グリーンねぎ
100a（ハウス36棟）

- ・空き地等に補助事業を活用して作付け面積の更なる拡大を図る。

今後の目標（6～8年目）

小松菜・グリーンねぎ
100a（ハウス36棟）

- ・栽培品目の追加を図り、収益の増大に努める。
- ・農福連携事業を活用し、雇用や設備の整備を行っていく。

愛知県

やまもと

あきたか

山本

明孝

さん

（37歳）

（営農類型：施設野菜[イチゴ]）

新規就農までの経緯・背景

祖父母がイチゴ農家だったため、農業を身近に感じていた。
将来農業で独立したいと考えるようになり、豊橋市の優良農家で3年半研修後、独立自営就農した。

経営発展のポイント

- ・高設栽培で開始。就農1～2年目は特に苗づくりに苦労したが、研修先農家や同じ部会員の仲間のアドバイスを参考に改善に取組んだことで、それ以降は安定して苗を生産できるようになった。
- ・4年目の規模拡大において、青年等就農資金の特例を活用し、地域ではまだ事例が少ない可動式ベンチを導入したことで、苗数が導入前の1.5倍となり、反収増加及び施設の有効活用ができた。
- ・6次産業化に取組み、独自の販路を確保した。

資金の活用例

資材の購入
生活費の維持



今後の取組

- ・自分の直売所を持ちたい。また、削りいちご以外の加工品にも取組みたい。
- ・雇用者が働きやすいように、雇用環境を整えたい。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

イチゴ 24a
（ハウス1棟）

- ・平成27年に経営開始
- ・育苗で苦慮
- ・農業次世代人材投資資金及び妻の農外所得で生活費を確保

3～4年目

イチゴ 33a
（ハウス2棟）

- ・可動式ベンチを導入したハウスを建てて規模拡大を実施
- ・農業所得は約220万円

現在（7年目）

イチゴ 33a
（ハウス2棟）

- ・昨年からは6次産業化として、冷凍削りいちごの販売に取組む
- ・農業所得は約1,000万円

今後の目標

イチゴ 43a
（ハウス3棟）

- ・直売所の設置など、事業の多角化に取組む

山崎 将司 さん（45歳）

（営農類型：露地野菜）

新規就農までの経緯・背景

前職である種苗会社で勤務していた際に野菜を栽培することの楽しさを感じ、また全国各地で野菜栽培に取り組まれている農家の方々の経営を見聞きする中で自分でもできるのではと思い農業を始めようと考えた。

経営発展のポイント

- 限られた面積で経営を安定化させるため、品種をうまく組み合わせるなど端境期ができるだけ少なくなるよう綿密に栽培計画を立てている。
- 直売所出荷がメインであるため、他の生産者が作っておらず、カラフルな野菜など商品として見た目のよい品目を選択。新規品目を導入する際は3年程度生産してから本格導入するかを判断している。
- 販売する際には、食べ方を紹介するポップの設置、ラベルのデザイン、荷姿の改良など直売所への来場者の購入意欲をかき立てる工夫をしている。

資金の活用例

管理機などの農業機械の購入

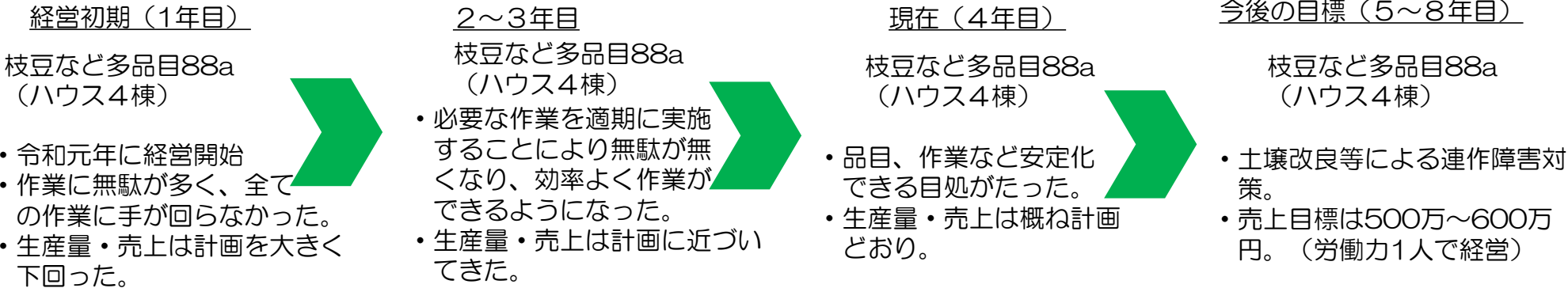


今後の取組

連作等により土壌病害などが発生するようになったので、土作りを改善していきたい。

経営の安定化のために今後の品目構成や販路拡大などもさらに検討していきたい。

経営の推移と今後



兵庫県

中井 勇一 さん（48歳）（営農類型：露地野菜＋水稻）

新規就農までの経緯・背景

大阪で、民間企業（建築関係）に勤めていたが、自然にかかわる仕事をやってみたいという妻の思いにも後押しされ、県の就農セミナーに参加。ブース出展していた豊岡市と出会い、2年間「豊岡農業スクール」で実践的な研修を実施。その後、豊岡市但東町で独立し、就農。

経営発展のポイント

- ・経営1年目に、台風の大雨で農地に土砂が流入し、途方に暮れていたところ、集落の住民から土あげなどの作業支援を受け、集落の一員になっていることを実感。
- ・水稻の農機具は、地域内の農家から中古機械の斡旋を受け、投資額を抑制した。
- ・「農業は孤立したらダメ、将来を見据え、柔軟性を持て」師匠の教えもあって、ネットワークが構築できていたので、就農初期の困難も乗り越えることができた。

資金の活用例

- ① 運転資金
- ② 水稻の乾燥調製設備投資に対する積立



農会長の横谷さん（左）、自分が栽培したお米を持つ中井さん（中央）、（有）あした代表取締役の霜倉さん（右）

今後の取組

令和4年から水稻で有機JASを取得し、環境に配慮した「コウノトリ育むお米」無農薬米の安定生産を目指す。

集落農業の担い手不足を解消するため、就農仲間を募り、継続的な営農システムの構築を目指す。

経営の推移と今後

経営初期（1～2年目）

水稻 250a
ピーマン 10a

- ・平成29年に経営開始
- ・台風により、農地に土砂流入
- ・中古機械導入で初期投資抑制

3～5年目

水稻 300a
ピーマン 10a
ニンジン 4a（有機JAS）

- ・水稻作付が増加
- ・ニンジンの栽培開始
- ・農業所得は約250万円

現在（6年目）

水稻 400a（有機JAS）
ピーマン 10a
ニンジン 20a（有機JAS）

- ・ニンジンで有機JAS取得した農家と販売チームを構築し、大手量販店に有利販売

今後の目標（7～8年目）

水稻 400a（有機JAS）
ピーマン 10a
ニンジン 20a（有機JAS）

- ・ニンジンの収量アップ
- ・規模と労力のバランスは維持しながら、収量・品質を改善し、所得率の向上を実現

奈良県

農業次世代人材投資資金（経営開始型）

梨子本 亘希 さん（37歳）

（営農類型：果樹）

新規就農までの経緯・背景

美容師として就職したが、20歳のとき、実家の果樹農家の配達を手伝った時に、配達先のお客さんからもらった感謝の言葉がきっかけとなり、就農を決意。実家の経営基盤の一部を継承する形で就農し現在に至る。

経営発展のポイント

- ・『情熱の果樹農家』として積極的なPR活動を展開。ホームページやSNSも頻繁に更新している。
- ・品種に合わせた果実袋や特注の有機肥料の使用、適熟の段階で収穫する「樹上完熟収穫」など、味に直結する仕事にこだわり抜いている。
- ・後継者がいない梨農家から圃場を借り受けて経営規模を拡大し、様々な品種の栽培に積極的に取り組んできた。
- ・農業次世代人材投資資金（経営開始型）を、作業効率向上のための機械整備や、「大阿太高原梨」のPRのために活用した。

資金の活用例

- ・肥料、農薬の購入
- ・スピードスプレーヤー等の機械整備費
- ・広告、宣伝費用



今後の取組

持続可能な食料生産と農業振興のため、これまでは廃棄されてきた梨を有効活用し、各種の加工品として商品化するなどSDGsを実践する。また、新しい品種や果樹の栽培に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）

梨 238a

- ・平成22年に経営開始
- ・父の経営基盤を一部継承
- ・給付金を機械整備等に活用

3～4年目

梨 238a

- ・ホームページの開設
- ・「大阿太高原梨」のPRのため、テレビ・ラジオ等各種メディアに出演

現在（12年目）

梨 約2.5ha
柿 約1.6ha

- ・加工品の開発に注力
- ・Instagram等のSNSを活用した、積極的なPR活動を継続

今後の目標（15年目～）

梨 約2.5ha
柿 約1.6ha

- ・ミカン栽培への参入を検討
- ・これまでとは異なる、新しい宣伝方法で、「大阿太高原梨」もっと多くの人に知ってもらいたい

山本 祐示 さん (32歳)

(営農類型：露地果樹)

新規就農までの経緯・背景

農業大学校を卒業後、アメリカで1年6か月の農業研修過程を修了。帰国後、家族の柑橘の苗木栽培経営とは別に果樹を中心とした農業を展開するため、独立し就農する。

経営発展のポイント

- ・知人や近所の離農する方から成木園地を賃借し、即収穫・販売することで確実な収入につなげ、1年目から5年間継続して農業所得目標を達成している。
- ・資金と補助金を活用し、園内の整備や柑橘類の定植、耕作放棄地の活用に積極的に取り組み、経営開始当初は61aであった経営面積を5年後には、166aまで拡大している。
- ・地域の担い手協議会に参加し、農業者同士の情報交換や農産物販売促進活動を行うことで自身の農業技術向上や地域農業との関りが深まった。

資金の活用例

- ・生活費
- ・肥料、農薬、苗木購入等の農業経費



今後の取組

- ・耕作放棄地を活用して、計画的に柑橘の新植をすすめ、経営を安定させる
- ・父親の苗木栽培を継承する

経営の推移と今後

経営初期(1～3年目)

柿 22a
みかん29a
すもも10a

- ・平成25年に経営開始
- ・耕作放棄地に柑橘苗を新植
- ・3年目の農業所得は233万円



4～5年目

柿 49a
みかん89a
すもも11a
柑橘 17a

- ・直売所への販路を拡大する
- ・5年目の農業所得は321万円



現在(9年目)

柿 49a
みかん89a
すもも11a
柑橘 17a

- ・新植していた柑橘の苗木が成長し、収穫量が増えてきている



今後の目標(10年目～)

- ・今後も耕作放棄地を活用し、計画的に柑橘の新植を行う
- ・父親の苗木栽培を継承する
- ・経営規模の拡大に伴い、常時雇用の採用を検討中

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

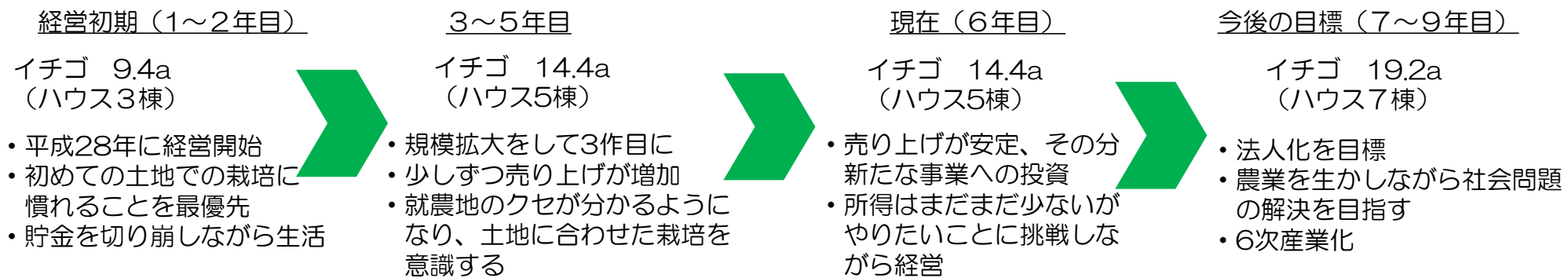
ビニールハウス
管理機
運転資金



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

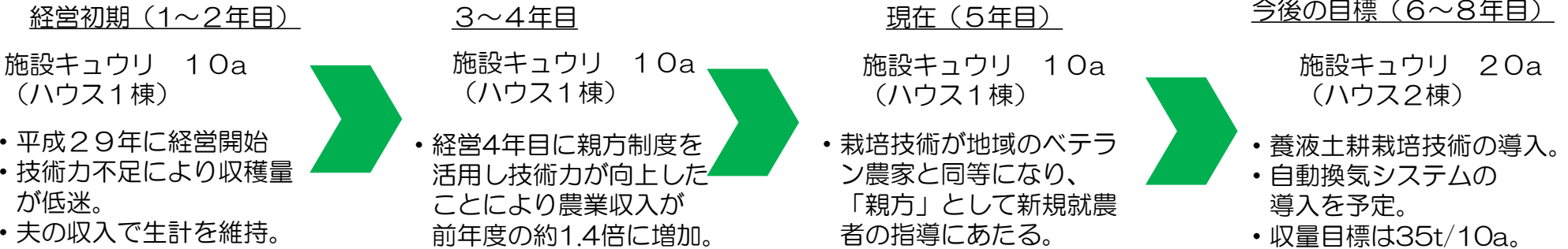


今後の取組

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

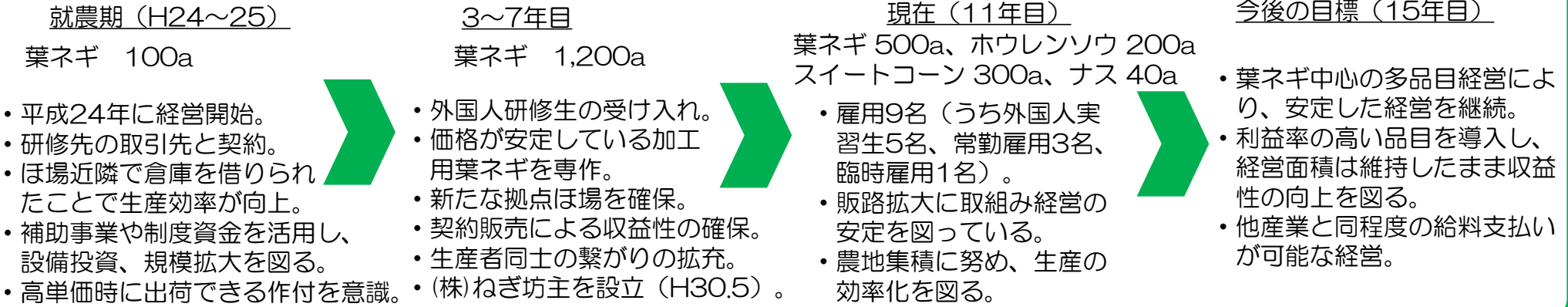
- ・生活資金
- ・資材購入資金
- ・農機購入資金



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

経営初期（1～2年目）

アスチルベ 20a
千日紅 20a（裏作）
（ハウス1棟）

- ・平成30年に経営開始
- ・1年目は半分の面積で栽培を実施
- ・1年目は給付金で生計

3～4年目

アスチルベ 20a
千日紅 20a（裏作）
（ハウス1棟）

- ・市単事業で加温機を増設し、生産安定化
- ・農業所得は約440万円

現在（5年目）

アスチルベ 20a
千日紅 20a（裏作）
（ハウス1棟）

- ・露地での千日紅栽培を試行的に実施

今後の目標（6～8年目）

アスチルベ 20a
千日紅 20a（裏作）
（ハウス1棟）

- ・灌水管理等の技術向上による生産向上
- ・目標販売額 1,000万円

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

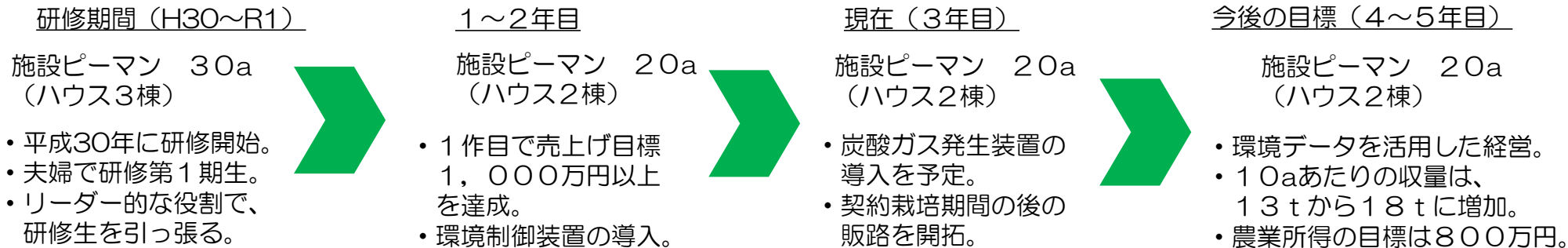
- ハウスのリース料
- 生産資材購入費
- 生活費



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



鹿児島県

農業次世代人材投資資金（経営開始型）

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。