



静岡県

「ふじのくに」で農業を 始めたいあなたへ

農業経営者？



農業法人に
就職？

静岡県担い手育成総合支援協議会
《監修：全国ニューファーマーの集い実行委員会》
静岡県担い手育成総合支援協議会
静岡県青年農業者等育成センター
静岡県経済産業部農業振興課

県の就農研修制度を利用して農業経営者に 神津牧夫 (掛川市)

経営の概要

作 目：いちご
 (品種：紅ほっぺ)
 経営規模：高設栽培 23a (借地)
 労働力：本人+パート1人
 生産量：年間33,000パック
 出荷先：JA遠州夢咲
 所属組織：JA遠州夢咲いちご委員会
 就農時期：平成12年9月
 (研修期間：2年間 H9～11)
 就農地：掛川市

これまでの経験：

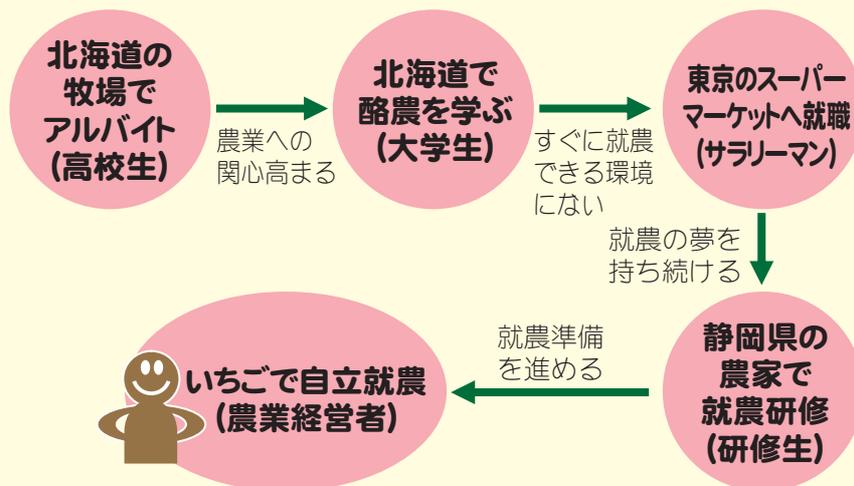
- ・高校卒業まで出身地の神奈川県で暮らし、北海道の大学に進学。
- ・平成元年～平成9年 東京の食品スーパーに勤務

経営の特徴：いちご専作、JAへの出荷

成功へのアドバイス：

- ・地域になじみ、溶け込むことが大切
- ・自己資金は十分に用意を
- ・作物に関する情報収集を

農業経営者になるまで



就農に向けて課題の克服

〈栽培技術の習得・販路の確保〉

- ・県のニューファーマー制度(当時)により、農業経営士から2年間に渡りいちご栽培の指導を受けた。
- ・JA遠州夢咲のいちご委員会に所属し、JA出荷を通じた販路を確保した。

〈資金の調達〉

- ・(社)静岡県農業振興公社のリース事業を活用して施設を整備。事業費削減のため、一部の設備を自ら施工した。

〈農地・住宅の確保〉

- ・規模を縮小する花き農家のハウスを借り受けるとともに、苗場として研修先の農地の一部を借り受けた。
- ・ハウスから車で10分の所に一戸建て住宅を借り、出荷調製作業場を併設した。

自然との共生、人との共生 (有)グリーンフィールド浜松 (浜松市)



経営の概要

主要作物：ブロッコリー
アスパラ、オクラ等
経営規模：16ha



就農：平成15年
法人化：平成15年
資本金：600万円
売上げ：5,000万円
従業員：役員1名、正社員5名
パート14名

前職と就農準備：

会社員
勤めていた会社の友人と共に、2～3年ほど農業経営を研究して就農。農林大大学の講座受講

農業経営にプラスになった前職の経験：

サラリーマン時代の経営管理、マニュアル化

経営の特徴：「栽培」と「販売」を合わせて「農業経営」である。計画を立てて農業経営を行う。

成功の要件とは：①自分の置かれている環境を理解して、できること、できないことを明確にする。
②目標を定めて、最後まであきらめない。



経営面積の変遷 単位：ha



〈農地の確保〉

最初はなかなか農地が見つからなかったが、営農を開始して信用が高まると、JAや近隣の農家の方が紹介してくれて、農地が集まった。自分で探した農地30%、JA紹介30%、地主紹介30%、農業委員会10%。近年は地主自らに耕作を依頼されることが多くなった。

〈資金の手当て〉

当初の運転資金は2,000万円、会社の退職金で対応した。H17に認定農業者になってからは、農業制度資金(近代化資金)を活用した。信用力の少ない新規就農者にとって農業制度資金は大変役に立った。

〈人(協力者)が大切〉

農業は自分ひとりではまったくできない。生産、販売、農地の確保、技術指導等多くのマンパワーに支えられている。人に協力してもらえるような態度、ビジョン、行動を示さなくてはならない。生産技術が課題であるが、県農林事務所や篤農家から技術を頂いている。「情け」はいずれ返ってくる先行投資である。

1次産業から6次産業へ、中山間の新たなビジネスモデル構築に挑む (株) Bioファームまつき 代表取締役 松木一浩 (芝川町)



経営の概要

主な事業：有機野菜の生産・加工・販売、それらに関する商品開発、マーケティング、農業コンサルティング、グリーン・ツーリズム、料理教室

経営規模：3 ha

法人化：平成19年
(就農 平成12年)

資本金：300万円

推定売上：8,000万円(H21見込)

労働力：正社員12名、
パート8名、研修生2名

前職：

平成2年～渡仏し、ニッコー・ド・パリ勤務
平成4年～銀座のフランス料理店支配人
平成7年～東京・恵比寿の超一流レストラン「タイユヴァン・ロブション」の給仕長

農業経営にプラスになった前職の経験：

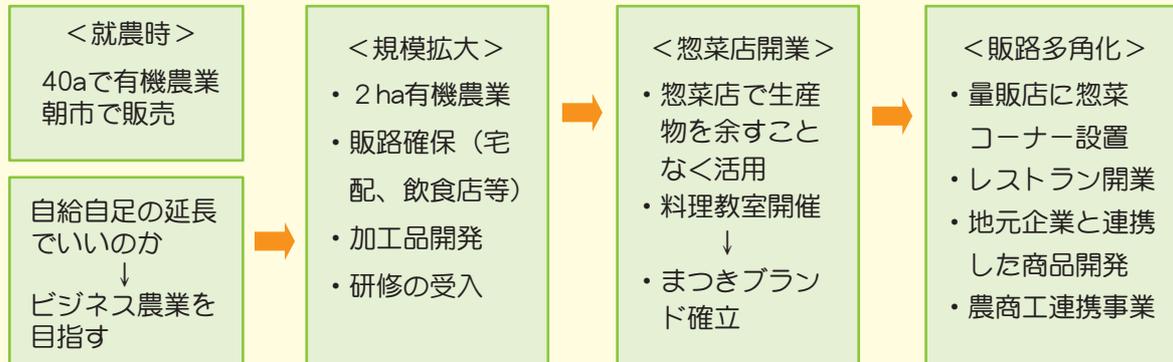
全ての産業はサービス業、いかにお客様に喜んでもらえるかという視点を養うことができたこと

経営の特徴：

有機農業、95%直販、惣菜店及びレストランを経営

成功の条件とは：ベンチャー精神

経営の変遷



<就農に当たって>

- ・農業技術：有機農法の民間研修所「帰農志塾」で研修
- ・農地：地元の農業委員のお世話で、農業委員会を通じて40aの農地を借り受けた
- ・住宅：地元の農業委員のお世話で、空き家を借りた
- ・機械：貯金200万円で中古トラクター、軽トラック、管理機（3台）、育苗ハウス等購入



<経営多角化に当たって>

- ・土地：競売に出た1,000坪の土地を購入し、レストランなどの敷地にした
- ・資金：経営計画を示して市中銀行から融資を受けた

土への情熱 農業法人の独立支援プログラムで就農 (株)ソイルパッション 代表取締役 深川知久 (菊川市)



経営の概要

作 目：レタス6ha、とうもろこし
1ha、枝豆1.5ha

労働力：2人+実習生3人

出荷先：ファストフードチェーン、生
協、スーパー等 ((株)野菜く
らぶ (群馬県) の販路を活用)

就農地：菊川市

就農時期 (法人設立) : H21.9月

これまでの経験：

- ・富山県出身
- ・H15.3 北海道で大学院を卒業(農業工学専攻)
- ・H15.4～H19.1 東京でNECに勤務。営業職と農業ビジネスモデル構築のプロジェクトに携わる
- ・H19.3～H21.8 (株)野菜くらぶの独立支援プログラムにより、静岡県と群馬県で研修
- ・H21.9 (株)ソイルパッションを設立して就農

農業経営にプラスになった前職の経験：

- ・あらゆるできごとをデータに落とし込み、分析する思考力、人との付き合い方

経営の特徴：

- ・就農と同時に法人を設立
- ・(株)野菜くらぶの販路の活用

成功へのアドバイス：

- ・トラブルを楽しめる心のゆとり
- ・農業は人との縁により成り立っていることの理解

就農に向けて課題の克服

〈栽培技術・マネジメント技術の習得〉

- ・野菜くらぶの会員の農業法人で研修。栽培技術だけでなく、人材育成、資金調達、危機管理等の農業マネジメント技術についても学ぶ。独立採算方式での実践的な研修も実施。

〈資金の調達〉

- ・就農時までには新規に設立する法人への出資金を含め300万円の自己資金を準備。
- ・認定農業者となり、日本政策金融公庫からスーパーL資金の融資を受ける。
- ・野菜くらぶからは、法人への出資、研修時に使用した機械の払下げ、短期運転資金の融資等の支援を受ける。

〈農地の確保〉

- ・市役所OBの協力を得て、約30戸の地主との間で3年間の利用権を設定。レタスの適地かどうかの見極めのため、あえて長期間の契約はせず。

〈人材の確保〉

- ・ハローワーク等を通じて農業未経験の従業員2名を採用。

〈販路の確保〉

- ・野菜くらぶの安定した販路 (モスバーガー、生協等) を活用。



今後の経営の展望

- ・生産技術の向上を最優先課題とするとともに、面積拡大、人員増強により規模拡大を図る。

***野菜くらぶとは：**群馬県昭和村に拠点を置く野菜生産者グループで、会員55人。農産物販売、産地開発、農業技術の開発等に取り組む。主な販売先は、生協、宅配業者、小売業者、外食業者、仲卸業者

時代にあった「新・平成の農業」を提案します (有)トッピーバー 代表取締役 嶋崎秀樹 (長野県北佐久郡御代田町)



経営の概要

事業目的：農産物（キャベツ、レタス、はくさい等）の生産販売、農業従事者の育成・指導

経営規模：葉もの野菜作付面積56ha（6農場）、トマト14a、育苗施設のほか、50戸140haの協力農家

設立（法人化）：平成12年

資本金：1000万円

年間売上：@10億900万円

労働力：役員4名、正社員（研修生）36名、パートタイマー40名

前職、これまでの経験：

S57年 大手菓子メーカーに勤務

S63年 菓子メーカー退社

佐久青果出荷組合入社（後に代表）

農業経営にプラスになった前職の経験：

営業職でトップになったのは、先輩など多くの方々の助けであった。その恩返し、今の自分。

経営の特徴：

契約栽培、JGAP認証、農場方式による人材育成

成功の要件とは：

もうかる農業の「100点+200点」理論

経営の変遷、成長と出来事：

<佐久青果出荷組合>

- ・安定した経営を模索して市場出荷から契約栽培へ
- ・高齢化や契約栽培への意識変化ができない傘下の生産者→野菜供給元への危機感



<自ら生産へ> (@売上37百万円)

- ・農地：2～3haの借地でスタート
- ・技術：自分に生産技術がないので、近隣農家を雇用。自分は、営業とマネジメントに専念
- ・資金：非農家参入者には、公的資金支援なし



<人材育成へ> (@売上1,007百万円)

- ・6農場を社員（研修生）に任せて、生産させながら育成
- ・都会の若者を募集。5～6年間育成して一人立ちさせる。
- ・生産販売の基本は、納期からの逆算思考=market-in

<就農にあたって>

農地は農業委員会へ相談。

資金は取引先から前渡金を調達。機械は自己資金。

生産に雇用した農家出身者は、契約栽培への意識変化ができない。

→既成概念にとらわれない非農家の若者を雇うとうまくいく。

不作の時に、他から購入してでも契約数量を確保。

→取引先の信頼獲得

生産物のA品は3～4割程度、という前提で販路を確保。



<儲かる農業理論>

生産へのウエイトが100ならば、営業・販売のウエイトは200必要。

他社との絶対的な差をつける生産技術は難しいが、営業販売のノウハウなら蓄積可能。

<人を育てる>

きちんと野菜を作ることができる農家の育成が事業継承に不可欠。

毎年10人前後、研修の受け入れと一人立ち（卒業）を繰り返す。

卒業生は、水戸黄門的な親子の関係。独立しても求められれば支援。

(P.11に関連記事を掲載)



農業の新しいカタチを創り、農業で幸せに生きる (株)サラダボウル 代表取締役 田中 進 (山梨県中央市)



経営の概要

主要事業：露地野菜・施設野菜の生産・販売（30品目）、農作業の請負・農地管理、農業生産コンサルティング、グリーンツーリズム等

経営規模：10ha

法人化：平成16年
(就農 平成16年)

資本金：1,000万円

推定売上：7,000万円

労働力：正社員10名、パート2名、研修生10名

前職：

平成6年～ (株)東海銀行(現：三菱東京UFJ銀行)
平成11年 プルテンシヤル生命保険(株)

農業経営にプラスになった前職の経験：

企業融資の仕事を通し、顧客重視の戦略立案など、経営マネジメント力を養えたこと

課題を抽出して実行するロジカルな考え方で、数字を追うことが身に付き、経営の改善に活かされたこと

経営の特徴：

取引先との直接契約販売、作業管理の体系化

成功の条件とは：

顧客重視と新しい視点をビジネスチャンスとして活かすこと

経営の変遷：

<就農時>
60a (ハウス50a)
で開始

経営開始前に販路開拓(スーパー)から入る

<試行期>
・有機無農薬で失敗、適正な栽培方法へ移行
・県ソフト事業支援で技術力強化
・就農希望者の研修生受入開始

<規模拡大>
・自己資金投入で規模拡大(5年で10ha)
・宅配事業者、大型小売店、飲食店へと販路開拓
・外部コンサル活用で職場改善、人材育成プログラム作成

<NPO農業の学校設立>(平成17年)
・年間200人の就農希望者の研修受入

<就農に当たって>

- ・農業技術：技術研修なしで、全国の農業者を独力で視察、情報収集
- ・農地：地理感のある出身地域を選定、自力で探す、最後は親の信頼で40aを借受け
- ・資金：5千万円(自己資金)から開始、規模拡大にあわせ1億円を投入
- ・人(協力者)：就農前に培った全国の農業者のネットワークでノウハウを吸収
山梨県の「大規模生産者経営体モデル事業」(スーパーアグリ)認定者となり、堆肥づくりなど様々なソフト支援を受ける

<経営ブランドの拡大>

- ・自社と同じ思い「農業でしあわせに生きる」を持つ農業者を1人でも多く増やすことが最大目標(サラダボウルの産地化)
(P.12に関連記事を掲載)



ゼロからスタートした農業経営を多角化、農の新しい価値を発信する (有)Blueberry Fields 紀伊国屋 代表取締役 岩田康子 (滋賀県大津市)



経営の概要

主要作目

ブルーベリーの生産・加工販売、レストラン経営 (山のレストラン&カフェ、ソラノネ、カフェ結)

規模：農場1.35ha

法人化年：平成14年

(就農 昭和59年)

資本金：300万円

推定売上：2億円

従業員数：役員3人+正社員11人、
パート26人

前職、これまでの経験：

専業主婦

離婚をきっかけに、新天地で農に生きることを決意

農業経営にプラスになった前職の経験：

専業主婦時代、料理を有名ホテルの教室で習っていたことが、フルコースを全て自分で作って提供する「1日1組限定レストラン」につながった

経営の特徴：

生産、観光〈もぎとり園〉、加工、レストラン経営へと事業を多角化

成功へのアドバイス：

- ・妥協を許さず、何事にもポジティブに取り組むこと
- ・農業者でなければできないことを見極めること (大手がやれないことに価値がある)
- ・新規参入者は、農家で生まれた人の視点でないことが大切 (同じ土俵ではかなわない)

経営の変遷：

昭和59年 就農【1人で経営開始】

昭和61年 ブルーベリー販売開始
(自ら売り歩く)

平成1年 自宅で1日1組限定レストラン開始
【正社員2名、パート5~6名を雇用】

平成6年 家屋が全焼

平成8年 「山のレストラン」をオープン
【正社員5名に】

平成14年 法人化

平成16年 カフェテラス「結」オープン

平成20年 収穫・かまど炊き体験レストラン
「ソラノネ」オープン

課題をどうクリアしたか

- ・作物選択：当時、ブルーベリー栽培をしている人は近畿地方に一人もいなかった。人がやっていなくて、ニーズがあれば必ず売れると思い、ブルーベリーに決めた。
- ・農業技術：独学で試行錯誤して習得
- ・農地：住みたいと思った土地が農地であったため農家になることを決意し購入した
- ・資金：経営開始時は自己資金で全て買った。レストランは銀行の融資、ソラノネはスーパーL資金を活用



今後の経営の展望

農から発する新しい価値観と心の豊かさを伝えたい。

→農場レストラン「ソラノネ」では、収穫体験のほかにかまどでご飯を炊く体験ができる。昔の農的生活は、家族のつながりが豊か。そのことを伝えるのが役割と考える。

地域全体で支えるニューファーマーの育成

JA伊豆の国（伊豆の国市、伊豆市）

動機：

伊豆の国市韮山地区（旧韮山町）は、県下でも有数のいちごを主体とした施設園芸産地を形成してきたが、近年では、混住化や農業離れが進み、担い手の減少と高齢化が問題となっていた。これまでのような農家の後継者頼りの担い手確保は限界にきており、他産業からの新規参入が欠かせないと考えた。

しくみ：

ニューファーマー、受入れ農家、伊豆市、伊豆の国市、伊豆の国農協、県東部農林事務所で構成されているJA伊豆の国ニューファーマー地域連絡会が中核となり、地域全体で支援するシステムが構築されている。

具体的な支援：

〈受入農家〉

- ・農地は責任を持って確保する。

〈JA伊豆の国ニューファーマー地域連絡会〉

- ・研修生が円滑な就農準備を進められるよう、巡回訪問に加え、就農準備会を開催
- ・目標を明確にした就農計画の策定や就農支援資金貸付の助言・事前審査
- ・就農後の経営講座や技術研修などの指導
- ・ニューファーマー共有の問題提議の場の提供と解決の提案やアドバイス

育成の考え方：

農業で生活できる経営体を育てるために、生産技術指導だけではなく、経営センスや、農家として生きていく心まで身につくよう徹底した指導を行う。

これまでの支援の成果（結果）

研修年度	研修者数	就農者数	
		ミニトマト	イチゴ
H7～11	2	2	0
H12～16	9	7	2
H17	2	1	1
H18	5	3	1
H19	5	4	1
H20	5	4	1

成功、成立の要件：

- ・ある程度の自己資金を持っていること。
- ・研修先の近隣に就農すること。（仲間がいる。）
- ・家族の協力が得られること。
- ・本人の強い意志・作物栽培への旺盛な研究心を持ち続けていること。
- ・経営能力があること。

支援を受けたニューファーマーの事例

経営概要

主要作目 : ミニトマト
 経営規模 : 30a
 (ハウス面積27a)
 収穫量 : 約21万パック/年
 労働力 : 夫婦（2名）
 パート 4名

就農までの流れ、経営の変遷

昭和63年
 農業系の大学を卒業、食品会社に就職
 平成15年2月～17年1月
 ニューファーマー養成制度で2年間研修
 平成17年2月 伊豆の国市で就農、現在に至る。

課題、将来展望

- ・栽培技術を安定させ、収量を上げる。
- ・売り上げを増やし、所得を上げる。

「有機農業の担い手を育てる」

JAやさと（茨城県石岡市）

動機：JAが生協への産直活動に取り組む中で、有機野菜を求める消費者の要望に応えるため、有機栽培部会を設立し、その生産者を増やしていくため、農業外から農業を志す者への支援することとした。

しくみ：茨城県のニューファーマー育成研修助成事業を活用したJAオリジナルの支援策。JAが保有する研修農場「ゆめファームやさと」で、45歳までの研修生（妻帯者であること）に2年間の有機野菜の栽培技術習得を支援する。毎年1名ずつ受入れ。

具体的な支援：

- ・JAから研修期間中は、給与を支給（1年目16万円/月、2年目14万円/月、その内、1年目月額8万円、2年目6万円は、県事業の助成）
- ・研修生は、「ゆめファームやさと」の有機野菜部会の指導農家から週1回程度の指導を受けて、研修農場（1人当たり露地畑90a、ハウス75坪）で模擬農業経営を行う。
- ・研修中の販売収入から支給した給与の内、JA助成金を返納し、余剰金は就農準備金として活用
- ・トラクター、管理機等の農機具や支柱などの農業用資材はJAで用意
- ・研修開始時に、中古トラックを購入
- ・就農時の農地は有機野菜部会員が確保

これまでの支援の成果（結果）：

- ・H11年～19年まで9人を受け入れ、100%が独立就農している。
- ・現在2名が研修中。

成功の要件：

- ・有機栽培を目指す人の販路を確保していること。ニューファーマーが参入して新たな部会員が増えることで、さらに販売力が向上



「ゆめファームやさと」

支援を受けたニューファーマーの事例

経営概要

経営規模：露地2ha
 農業技術：有機栽培
 栽培品目：約10種類
 販売：JA有機栽培部会から各生協への産直や市場出荷
 初期資金：約500万円
 住宅：中古住宅を購入
 農業近代化資金を借り受け、作業場を整備

就農までの流れ

- ・県外出身
- ・前職は会社員。息抜きで始めた家庭菜園から農業に興味を持つ
- ・H15～16：研修
- ・H17：独立

始めませんか、農ライフ 豊田市農ライフ創生センター（愛知県）

動機：

農家の高齢化や後継者不足が深刻化し、耕作放棄地が増加してくる中、定年退職者などを新たな農業の担い手として育成し、「生きがい型農業」を実践する。

しくみ：

豊田市とJAあいち豊田が協働で、実習と座学を組み合わせたカリキュラムを設定し、農業者、農協職員、県・市職員など、各々の専門家が講座を担当し、スキルアップを図る。さらに、「農地のあっせん」を行うという、他には類のない支援が特徴である。

具体的な支援：

- ①ライフスタイルに応じた研修コースの設定
 - ・「農業の担い手育成」の他、「趣味の野菜作り」や「農業者の帰農」まで3コースを設定（担い手育成コースの定員は60名、研修期間は2年間。受講料は年間1万円）。
 - ・技術習得の実習と関係法令や資金活用等、幅広い講義内容となっている。
- ②担い手育成コース終了者には、農業委員による技量判定を行い、合格者には農地をあっせん（10aから）。
- ③農作業用機械の貸付制度があり、大型機械はセンター職員が運搬、操作指導を行う。

育成の考え方：

- ・農業者として独立できるよう指導。
- ・研修終了者はJA生産部会等に加入するよう指導し、切磋琢磨しながらレベルアップを図る。

これまでの支援の成果（結果）：

(H16～H20)

- ・研修終了者：171名
- ・農地仲介者：94名
- ・農地仲介面積：20ha

成功の要件：

- ・「生活をかけて取り組む」という真剣な姿勢をもつこと
→就農すればすぐにお金になるわけではない。
- ・仲間づくりを進めること
→3人集まれば補助事業等の活用も可能となる。切磋琢磨しながら、地域農業に貢献してほしい。
- ・情報収集に努めること

支援を受けたニューファーマーの事例

経営概要

- ・20代男性
- ・栽培品目：白菜、すいか
- ・販売：JA生産部会から
- ・売上げ(推定)：800万円

農ライフ創生センター



日本一の人材育成を目指して ～土地・お金・機械等何も無くても就農できます～ 農業生産法人 (有)トッピーバー 代表取締役 嶋崎秀樹 (長野県)

動機：

- ・きちんと野菜を作ることができる農家の育成が、事業継承に不可欠。
- ・農家出身者は、既成概念から脱却できない。非農家の若者を一人前の農業者に育てていく。

しくみ：

- ・研修生は、短期研修の後に、社員として雇用
- ・実務経験を積んだ上で、農場長として10ha前後の農場（売上3000万円）を任せられ、マネジメント能力習得し、一人立ち。（毎年10人前後、受入と一人立ちを繰り返す見込み）

具体的な支援：

- ・早いうちに目標を決めさせ、その実現を支援
- ・給与を出し、貯金させて、独立時の自己資金
- ・技術は、一学ぶもの。
 - まず、農場長の元で技術習得。
 - 技術力の高い協力農家に教えを請う
- ・マネジメント能力の向上
 - 農場運営を任せて学ばせる。
 - 独立を前提（人を使う立場）に教育。
 - 若手社員が、農場長を選ぶ仕組み。
 - 農場長が、社員をトレードできる仕組み。
- ・独立2年前から就農希望地域へ出向かせ、借地や販路のあたりをつける。経費は会社負担。場合によっては、社長も出向く。



成功、成立の要件：

卒業生は子と同じ。水戸黄門的な親子関係で見えないところで支援

育成の考え方：

- ・任せて育てる。
- ・研修生間で、競争と共創の原理

支援を受けたニューファーマーの事例

経営概要

経営規模：2.5ha×2作
栽培作物：レタス、グリーンリーフ、キャベツ（5月～10月）
労働力：夫婦、期間雇用2名、スポットパートタイマー
販売方法：トッピーバーの協力農家として、契約販売
販売実績：推定1,800万円

就農までの流れ、経営の変遷

H15 大手食品会社を辞めて、トッピーバーに夫婦で就職（研修生）
H21 トッピーバーの研修を終えて独立

課題、将来展望

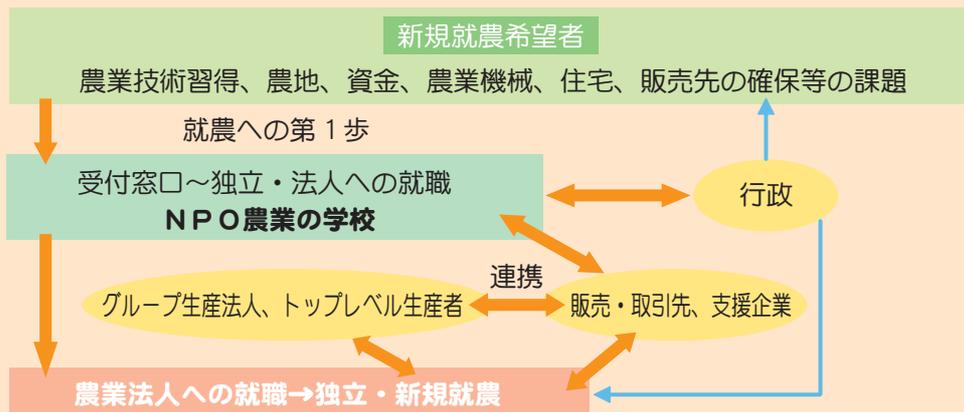
地域やJAといかに仲良くやっていくかが重要

(P.5に関連記事を掲載)

「農業で生きる力をつける場所」 NPO農業の学校・(株)サラダボウル (山梨県中央市)

動機：(株)サラダボウル設立(就農)初期から就農希望者があり、無条件での受け入れで希望者が増え続けたことや、プロの農業者を育てる教育が農業に欠けているとの思いが強まり、協力農家(ネットワーク会員)と連携し、NPOとして組織化、本格的な人材育成に着手

しくみ：



具体的な支援：

体験研修 → 導入研修 → 短期研修 → 独立・就農研修

(1週間) (1～3ヶ月) (3～6ヶ月) (6～12ヶ月)

※研修レベルにより研修手当を支給

- プロ農家での実地研修で農業技術、知識等を習得
- トップ生産者等による定期研修会・現場研修会
- 就農希望地での農地取得支援
- 独立時の資金支援、住宅支援
- 農業機械のレンタル、共同利用、購入
- 生産物の販売支援、ネットワークを活かした販売体制
- 就農後の継続的な技術指導、交流、農業情報等の提供

これまでの支援の成果(結果)：

- 年間200人(常時20人)の研修生の受け入れ
- 7名が独立就農
(山梨県内2名、他県5名)

成功、成立の要件：

- 農家の生活を実感させ、農業の仕事を理解、本人の希望を見極めることに重点を置いた研修
- 法人の信用力を担保に就農希望での農地の借り受け
- 取引先の斡旋や、売場・販売促進などのきめ細かな販売支援

支援を受けたニューファーマー

経営概要

経営規模：10ha
 農業技術：有機減農薬栽培
 栽培品目：チングンサイ、小松菜
 空心菜、ラディッシュ等
 販売：青果チェーン店
 初期資金：1,000万円

就農までの流れ、経営の変遷

平成18年 サラダボウルで3年後の独立を目指して
研修開始

平成20年 神奈川県相模原市で就農地探し

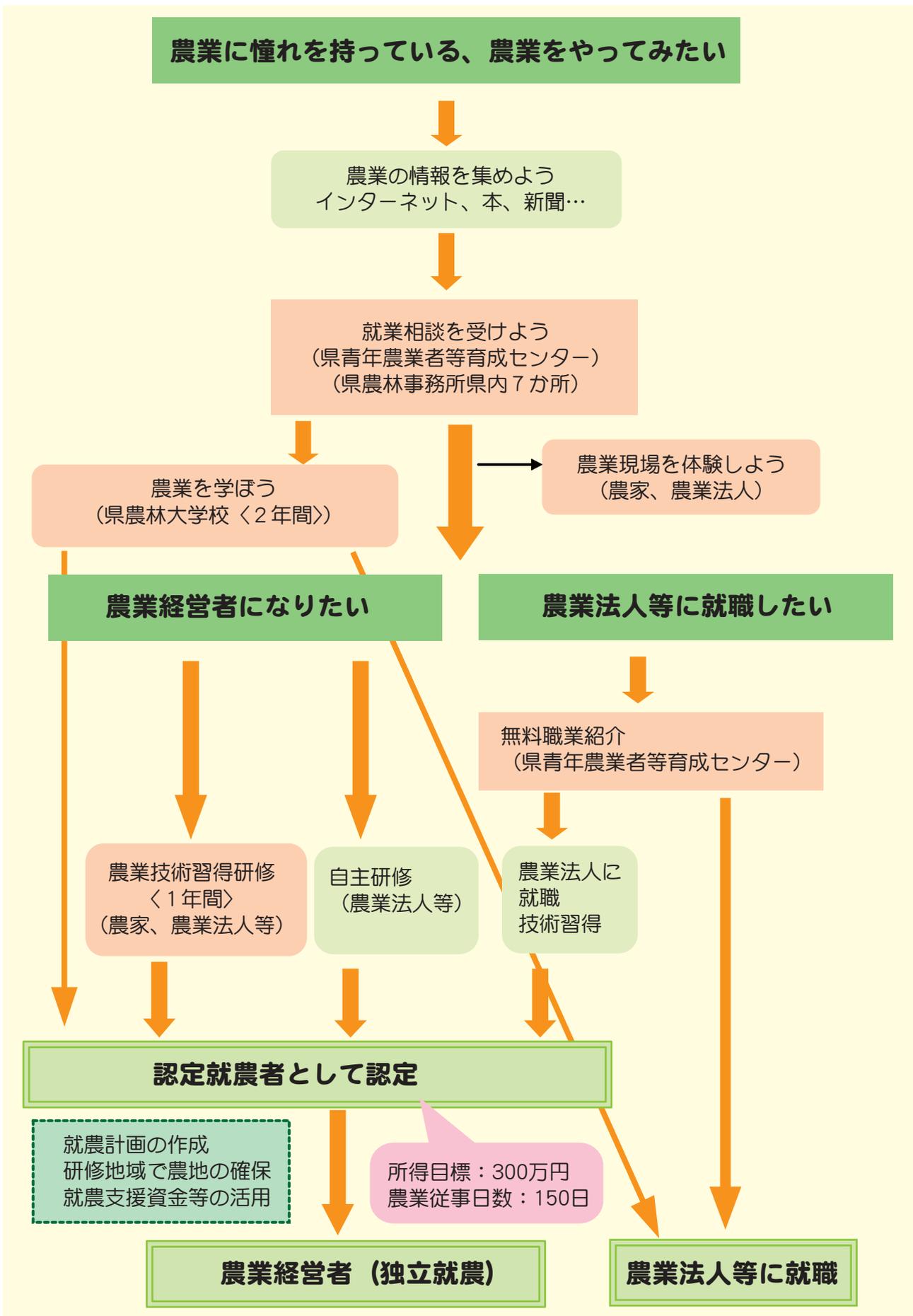
平成21年 同市津久井で就農

<就農のポイント>

市の支援を活用し、農地を大規模に借入れ、若い農業者を応援する青果チェーン店による仕入・販売で販路確保

(P.6に関連記事を掲載)

就農までのプロセス



おすすめ経営作物

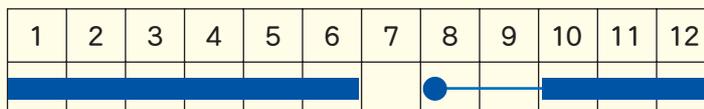
▲：種まき ●：定植 ■：収穫

ミニトマト

主な就農地域：伊豆の国市

- 新規就農者の経営開始
平均的面積：20a
- 平均初期投資額：
2,100万円
- 労働力：
夫婦+パート3人

作型（ハウス栽培）



収益性（10a当たり）

- 収穫量 10,000kg ○粗収益 600万円
- 年間所要労働時間 1,500時間
- 期待所得 240万円

イチゴ

主な就農地域：南伊豆町、伊豆の国市、藤枝市、御前崎市、掛川市

- 新規就農者の経営開始
平均的面積：20a
- 平均初期投資額：
1,500万円
- 労働力：夫婦+パート1人
- 県奨励品種：「紅ほっぺ」

作型（ハウス栽培）



収益性（10a当たり）

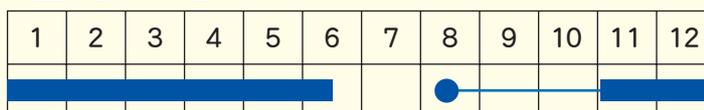
- 収穫量 4,000kg ○粗収益 400万円
- 年間所要労働時間 1,500時間
- 期待所得 160万円

トマト

主な就農地域：中遠地域（掛川市）

- 新規就農者の経営開始
平均的面積：20 a
- 平均初期投資額：
2,000万円
- 労働力：夫婦+パート1人

作型（養液栽培）



収益性（10a当たり）

- 収穫量 20,000kg ○粗収益 640万円
- 年間所要労働時間 1,400時間
- 期待所得 210万円

温州みかん

主な就農地域：西部地域（浜松市）

- 労働時間：1ha当たり540時間
(夫婦+臨時雇用)
- 既存園の借り受け



作型（青島温州 露地）



収益性（10a当たり）

- 収穫量 4,000kg ○粗収益 80万円
- 年間所要労働時間 197時間
- 期待所得 38万円



トウモロコシ

主な就農地域：全域

- レタスとの複合経営
- 目標経営規模：2ha
- 直販にも取り組み、収益性を向上させる
- 計画的な播種により、収穫期の分散を図る

作型（露地）

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		▲	▲	—	■	■	■				

収益性（10a当たり）

- 収穫量 1,200kg
- 粗収益 25万円
- 年間所要労働時間 100時間
- 期待所得 10万円



レタス

主な就農地域：中遠、志太榛原地域

- トウモロコシとの複合経営
- 目標経営規模：2ha
- 品種・作型を組合せて長期間収穫

作型（露地）

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
■	■						▲	●	▲	●	■

収益性（10a当たり）

- 収穫量 3,000kg
- 粗収益 65万円
- 年間所要労働時間 200時間
- 期待所得 20万円



タマネギ

主な就農地域：全域（特に西部地域）

- カンショとの複合経営
- 目標経営規模：2ha
- 早出し出荷は、高単価が見込める

作型（露地）

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		■	■	■					▲	●	

収益性（10a当たり）

- 収穫量 3,500kg
- 粗収益 50万円
- 年間所要労働時間 200時間
- 期待所得 25万円



カンショ

主な就農地域：全域（特に西部、中遠地域）

- タマネギとの複合経営
- 目標経営規模：1ha
- 干し芋など加工に取り組むと、収益性が向上

作型（露地 早掘り）

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
			●	—	—	—	■	■			

収益性（10a当たり）

- 収穫量 2,000kg
- 粗収益 40万円
- 年間所要労働時間 140時間
- 期待所得 16万円



ブロッコリー

主な就農地域：全域（特に西部地域）

- バレイショとの複合経営
- 目標経営規模：3ha
- 品種を組み合わせると長期穫りが可能

作型（露地）

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
							▲	●	—	■	

収益性（10a当たり）

- 収穫量 1,500kg
- 粗収益 33万円
- 年間所要労働時間 100時間
- 期待所得 10万円



バレイショ

主な就農地域：全域（特に東部、西部地域）

- ブロッコリーとの複合経営
- 目標経営規模：3ha

作型（露地 マルチ栽培）

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	●	●	—	■							

収益性（10a当たり）

- 収穫量 3,000kg
- 粗収益50万円
- 年間所要労働時間 80時間
- 期待所得 14万円



シロネギ

主な就農地域：中遠地域

- エビイモとの複合経営
- 経営規模：1ha
- 定植作業を機械化することで規模拡大を図る

作型（露地）

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
■	■	■		▲			●	●	—		

収益性（10a当たり）

- 収穫量 3,000kg
- 粗収益 100万円
- 年間所要労働時間 100時間
- 期待所得 30万円



セルリー

主な就農地域：西部地域（浜松市）

- ハウスメロンとの複合経営
- 経営規模：50a
- 苗は育苗センター等から購入する方が効率的

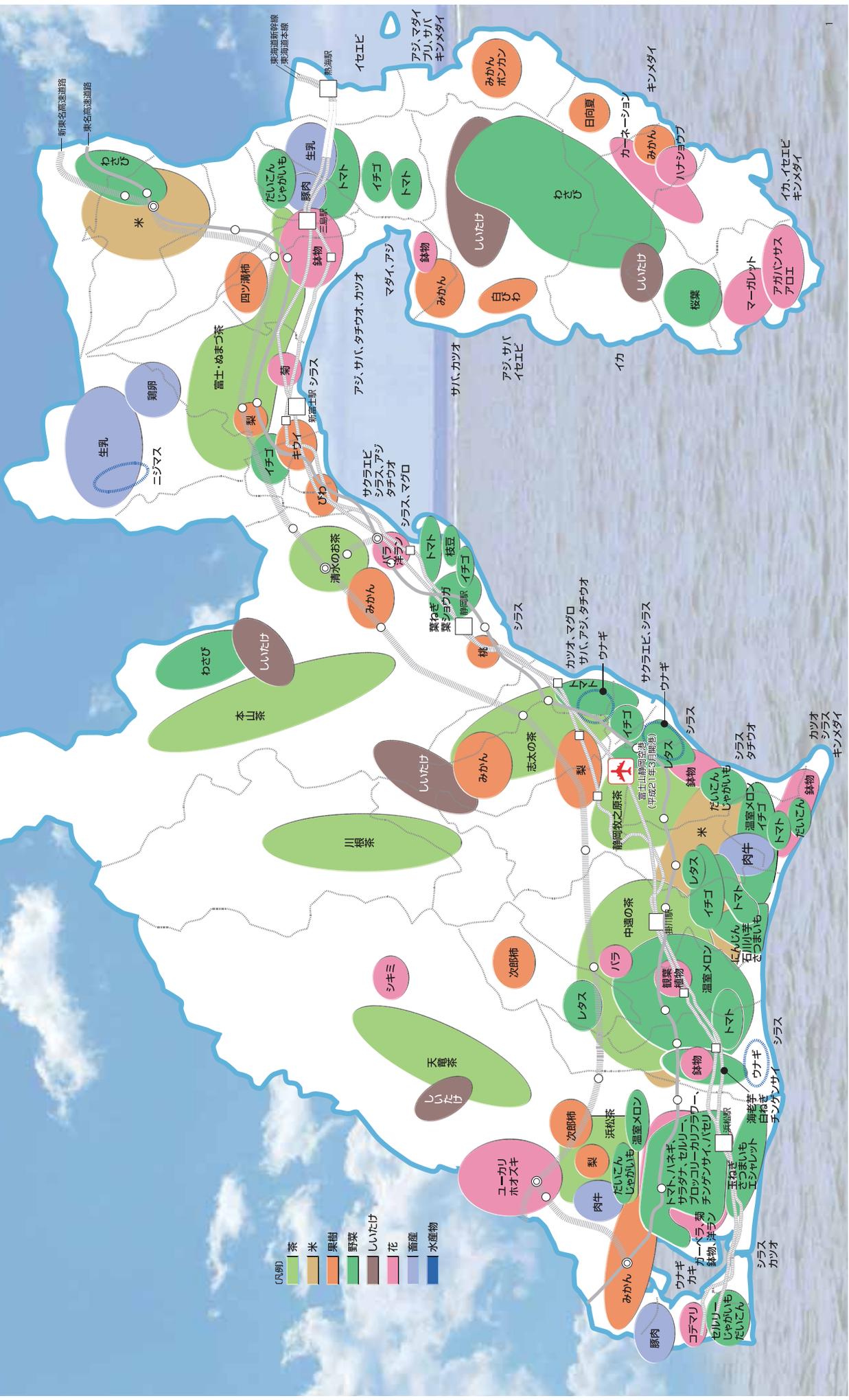
作型（ハウス栽培）

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
■	■	■				▲	●	●	—		■

収益性（10a当たり）

- 収穫量 6,000kg
- 粗収益 130万円
- 年間所要労働時間 300時間
- 期待所得 52万円

東へ、西へ、全国へ。静岡育ちの多彩な“旬”を、発信!



■ ニューファーマーのための成功への条件 <成功者の事例調査から>

- 経営マネジメント力（顧客の求めるものから逆算して戦略を立てていく力）
- ロジカルな考え方（課題抽出→実行、数字で追うこと）
- 経営のビジョンを持つこと
- 儲かる農業の「100点+200点」理論
→農業技術の向上<100点>、営業販売や経営管理部分<200点>
- 経営を始める前に販路開拓、これまでの農業とは違う販路の開拓、売り方のできることに
- 一生懸命仕事をする⇒地域の理解につながる
- ネットワークを作る、能力がある人（例えば生産技術のある人）と組む
- 良い指導者に巡り合うこと、ライバルを持つこと
- 農業をやるという強い信念
- 妥協を許さず、何事にもポジティブに取り組む姿勢
- 農業者でなければできないことを見分けること
- 農家で生まれた人の視点ではないこと
- 農を尊び、農を誇りにする意識
- 謙虚さと愛嬌⇒1日10回ありがとう
- 過去の経験を活かす

■ 相談窓口、無料職業紹介所

静岡県青年農業者等育成センター（社）静岡県農業振興公社内

〒420-0853 静岡市葵区追手町9-18

電話 054-250-8989

URL : <http://www.shizuoka-nk.or.jp/>

E-mail : soudan@shizuoka-nk.or.jp

■ 相談窓口

静岡県経済産業部農林業局 農業振興課 経営基盤班

〒420-8601 静岡市葵区追手町9-6

電話 054-221-2754

URL : <http://www.pref.shizuoka.jp/sangyou/sa-310/index.htm>

E-mail : nougyoushinkou@pref.shizuoka.lg.jp

賀茂農林事務所企画経営課	〒415-0016 下田市中531-1	0558-24-2076
東部農林事務所企画経営課	〒410-0055 沼津市高島本町1-3	055-920-2158
富士農林事務所企画経営課	〒416-0906 富士市本市場441-1	0545-65-2197
中部農林事務所企画経営課	〒422-8031 静岡市駿河区有明町2-20	054-286-9276
志太榛原農林事務所企画経営課	〒426-0075 藤枝市瀬戸新屋362-1	054-644-9214
中遠農林事務所企画経営課	〒438-8558 磐田市見付3599-4	0538-37-2269
西部農林事務所企画経営課	〒430-0929 浜松市中区1丁目12-1	053-458-7209

■ 農業について学ぶことができる機関

県立農林大学校学生課	〒438-8577 磐田市富丘678-1	0538-36-1560
------------	----------------------	--------------