

農業制度資金を活用して 新たな農業への一歩を踏み出そう！

農業制度資金は、法律・政令・規制・条例等に基づき、国または地方公共団体が新規就農者や農業者への民間金融機関の貸出に対して、利子補給等を行ったり、政策金融機関が資金を融通する支援制度です。

経営に必要な資金を円滑に、より有利に借りていただけるように新規就農から経営発展段階に応じて、さまざまな制度資金を用意しております。

新規就農



必要となる経費として

施設設置、機械導入、
家畜の購入に係る費用 — 青年等就農資金

新しく施設野菜も
育てたいな

これから農業を始め
るために、機械や設
備をそろえたいな

必要となる	経費として
施設設置、機械導入、 家畜の購入に係る費用	<ul style="list-style-type: none"> 農業近代化資金 経営体育成強化資金 スーパー L 資金
営農のための運転資金	<ul style="list-style-type: none"> 農業近代化資金 スーパー S 資金 経営体育成強化資金 スーパー L 資金
規模拡大に伴う農地取得	<ul style="list-style-type: none"> 経営体育成強化資金 スーパー L 資金

規模拡大・経営多角化



施設の面積を増や
してもっと収穫量
を増やしたいわね

事業の拡大に向
けて従業員も増
やしたいな



法人化して、次に経
営を任せられる後継
者を育てたいな

6次産業化・法人化

必要となる経費として

農産物の加工流通施設、 新部門の機械導入に係る 費用	<ul style="list-style-type: none"> 農業改良資金 スーパー L 資金
施設運営・従業員雇用 のための運転資金	<ul style="list-style-type: none"> 農業改良資金 スーパー L 資金 スーパー S 資金
商標登録、農業経営の法 人化費用	<ul style="list-style-type: none"> 農業改良資金 スーパー L 資金

農業制度資金の名称	貸付対象者	主な資	金使途	融資限度額	融資機関
青年等就農資金	認定就農者	施設・機械の導入、果樹・家畜、運転	資金	3,700万円	日本政策金融公庫
農業近代化資金	認定農業者、その他の担い手	施設・機械の導入、果樹・家畜、運転	資金、農産物の加工流通	個人：1,800万円、法人：3,600万円	県下JA・JA三重信連
農業改良資金	エコファーマー、六次産業化法認定者他	施設・機械の導入、果樹・家畜、運転	資金、農産物の加工流通	個人：5,000万円、法人：1.5億円	日本政策金融公庫
スーパー S 資金	認定農業者	短期運転資金		個人：500万円、法人：2,000万円	県下JA・JA三重信連
経営体育成強化資金	担い手農業者	農地取得、施設・機械の導入、果樹・	家畜、農産物の加工流通	個人：1.5億円、法人：5億円	日本政策金融公庫
スーパー L 資金	認定農業者	農地取得、施設・機械の導入、果樹・	家畜、運転資金、農産物の加工流通	個人：3億円、法人：10億円	日本政策金融公庫

※各制度資金についての詳細は、裏表紙記載のお問い合わせ先にご確認ください。

株式会社 さら 大野 博司さん



経営概要

平成18年法人設立
経営作目 茶
経営規模 90ha
従事者数 11名
主な販売方法 卸、直売

こだわりの「かぶせ茶」で地域の農業を先導。
農業の楽しさを次の世代にも伝えていきたい。



全国でもお茶の生産量第3位を誇る三重県。「さら」は玉露にも匹敵する高級茶「かぶせ茶」で地域の農業を先導しています。高齢化により離農する農家も増えている中、地域全体の受け皿となって積極的に地域の農業の発展に取り組んでいます。

Q. 法人化のきっかけを教えてください。

私は家業を継いで家族経営でお茶の製造工場を運営していましたが、農作業は体への負担が大きく、家族だけで経営していくことに限界を感じていました。また、ペットボトル飲料の普及や生活の変化で、段々と人が急須でお茶をいれて飲む機会が減るに従って、お茶そのものの価格が低迷してきたので、組織体系をつくって対策していく必要性を感じていました。

地域全体でも高齢化により離農する農家が増えていたこともあって、地域全体の農家で集まって、企業体系にしてお茶づくりを続けていくか話し合いました。そこで「せっかく昔から受け継がれてきたお茶の文化がなくなるのはもったいない」と意見の合った、私を含む3世帯の農家と協力して立ち上げたのが「さら」です。

Q. 普段はどのような事業を行っていますか？

お茶の栽培から加工まで行っており、茶園で栽培した生葉や、契約農家から買い取った生葉を工場

で加工してお茶を製造しています。また、高齢化で茶園の管理が難しくなった農家には刈り取りの機械を貸し出したり、刈り取り作業を手伝ったりしています。

お茶の栽培は繁忙期が過ぎて冬場になると刈り入れも終わり、春までの間仕事がない状態になります。他県ではその間に別の作物を育てたりしていますが、ここではその間、従業員に自由に過ごしてもらっています。旅行に行ったり、休暇にあてたり、また、別の畑を手伝うなど、冬季限定のアルバイトも認めています。元々が3つの農家が集まってできた会社ですので、それぞれが自由な時間を持てるように、このような雇用体系を取っています。

Q. 主な販売はどのように行っていますか？

問屋に販売したり、ペットボトル飲料のメーカーに納入する卸売が多く、全体の販売の9割を占めています。そのほか、直売や自社でネット通販を行った販売もしています。

海外での販売は、農薬の検査基

準が日本よりも厳しいため、今のところ考えていません。仮に、海外の検査に通る無農薬のお茶をつくろうと思うと、農薬を使わない分、肥料や管理にかかるコストが高くなりますが、お茶の販売価格は変わらないので、利益率が低くなります。

最初は海外向けのお茶もつくるなければいけないと悩んだりしましたが、今は無理をせず、自分たちにできる範囲内で頑張っていこうと思っています。

Q. お茶のこだわりについて教えてください。

お茶は「一番茶」が最も値段が高く、これが売れると大きな利益となります。三重県は他の地域に比べてお茶を収穫できる時期が遅いのがネックです。一番茶の需要が最も高い時に他県のお茶が先に収穫されてしまうので、お茶を販売するタイミングが難しいところがあります。

そこで他県のお茶にも対抗していくために先代が生み出したのが、かぶせ茶です。14日間以上、ネットでお茶を隠してつくるお茶で、玉露に似た栽培方法で育てます。しかし、年1回しか収穫できない玉露と違い、かぶせ茶は年2回収穫することができます。その分、ネットの付け外しの手間がかかって管理は大変ですが、品質の高いお茶を多く収穫して販売できるようになりました。買いに来てくれたお客様に「このお茶が一番おいしい」といわれると、とてもやりがいを感じます。

Q. 農業制度資金はどのように使いましたか？

農業制度資金の存在を知ったのは、農業改良普及センターからの勧めでした。市役所と農業改良普及センターに協力してもらい、最初に農業近代化資金を、次にスーパーS資金を借り入れて、どちらも畑のお茶を刈り取る機械の購入に使いました。会社を立ち上げた時はゼロからのスタートだったので、金利がなく借り入れができたのはとてもありがたかったです。

今はお茶の価格自体は下がって

いても、収穫量が上がっている状態なので、最初に立てた計画に沿って経営できています。高齢化などで工場の管理が難しくなった農家がお茶の原料の生葉を持ってきてくれるのに、契約農家の数は増えています。また、茶園の管理を任される農家さんもいるので、茶園の面積も増え、初めは40haだった面積も今では90haまで増えました。

今後も離農される方が出てきて面積は増えていくと思われますが、増えた分の管理についても考えいかなくてはいけないと思っています。

Q. 力を入れている取組について教えてください。

今の日本人の生活を考えると、時間に追われて、急須でお茶を入れてゆっくり楽しむ時間を取れなくなってきたように感じます。お茶はやはり急須でいれて飲むことにより一番消費されるものなので、今はお茶そのものの需要が減っています。



そこで、お茶を加工した製品の開発に力を入れています。メーカー側からお茶とコラボした商品をつくりたいという要望が来るのと、お茶を混ぜ込んだプリンや生キャラメルなどのスイーツや、ドレッシングや入浴剤といった変わり種まで、幅広く展開しています。今後も、そういった要望は積極的に受けるようにして、多角的に攻めていきたいと思っています。

Q. これからの目標について教えてください。

ペットボトルのお茶が普及して、飲料メーカーがお茶を多く買うようになってから、問屋へ卸すお茶の価格交渉も厳しくなっています。個人の農家が問屋に意見するのは難しいところがあるので、私たちが率先して価格交渉を行い、地域全体を引っ張っていきたいと考えています。

農業全体を通してみると、農業を担う若者は年々減少しています。昔から農業は大変な職業だというイメージがありますが、そういったイメージばかりが先行しては、若い世代も入りにくいと考えています。社名の「さら」は「茶茶樂」と書くのですが、「お茶を楽しんでほしい」という思いを込めて名づけたものです。これからも私たちが率先して地域のお茶の文化を盛り上げながら、農業のイメージを払拭していくような企業をめざしていきたいです。

株式会社 林営農センター 林 秀和さん

経営概要

平成22年法人設立
経営作目 米・麦・大豆
経営規模 米80ha・麦35ha
大豆30ha
従事者数 社員6名・アルバイト2名
販売方法 JA出荷・個別販売



制度資金の主な活用歴

時期	事業内容	活用した制度資金
平成25年	トラクター	農業近代化資金
平成25年	運転資金	スーパーS資金
平成28年	倉庫・乾燥機 他	スーパーL資金

広大な敷地の「大豆畠」

最新の技術を取り入れながら、若い世代の担い手を育成。農家同士が連携し、地域の農業を支えていきたい。

Q. 農家を継ぐことになったきっかけは何ですか？

もともと私は自営で建設業をしていました。しかし、父親が高齢になり、人手不足の問題も出てきたことで、「自分が後を継がないと今まで父親が築き上げてきたものがなくなってしまう」という思いになり、継ぐことを決めました。父親が農業を始めてから、ずっと農繁期は手伝っていたので、仕事の流れはわかっていました。農業は身近な存在だったので、抵抗がなかったことも大きかったと思います。そして、後を継ぐことを前提として、平成22年に法人化し、私が代表になりました。



津市で農業経営を行う林秀和さんが、家業を継ぐ決心をしたのは40代になってから。「安心・安全な食材づくり」や「従業員の安全確保」を徹底して行い、柔軟な発想で担い手の育成にも力を入れています。

Q. どのように事業拡大を進めてきたのですか？

現在の米・麦・大豆の作付面積の大部分が借地です。自ら積極的に事業を拡大してきたというよりは、農業をリタイヤされる農家さんから農地を頼まれて、それを引き受けたら、自然に広がっていったという感じです。

「農業制度資金」については、JAや日本政策金融公庫の方から、前々から説明は受けていましたが、できるかぎり借りずにやっていきたいと思っていました。しかし、事業を拡大するに

つれて、新しい機械導入の面でも、運転資金の面でも自己資金だけでは厳しい部分があったので、利用することを決めました。トラクターを新しく購入する際に「農業近代化資金」を、同時期の運転資金の一部に「スーパーS資金」を活用しました。利子がないこの制度がなければ、正直厳しい面もあったので、本当にありがたかったです。

Q. 経営において、特徴的な取組をしていますか？

現在三重県が進めている「JGAP」¹を昨年取得したことをきっかけに、「従業員の安全管理」と「安心・安全な食材をつくること」は今まで以上に徹底して行うようになりました。「JGAP」は「適切な農場管理の基準」で、農薬や肥料、水、土などの管理に関して明確な基準が定められています。数多くの項目をクリアできる環境をつくることができれば、自ずと従業員の安全を確保でき、安心・安全な農産物の生産につながると思っていました。

認証を受けるまでは、今までの社内の慣習や環境を変えなければいけなかっただので、大変なこともあります。しかし、農薬・肥料の危険性や管理の大切さを改めて学ぶいい

機会になり、従業員一人ひとりの仕事に対する意識が高まりました。また、農薬・肥料の管理をしっかりと行えるようになったことで、在庫がなくなり、次に購入する時も必要な分が把握できるようになるなど、予想以上にプラス面がありました。

[*1] JGAP】 食の安全や環境保全に取り組む農場に与えられる認証。農場やJAなどの生産者団体が活用する農場・団体管理の基準であり、農林水産省が導入を推奨する農業生産工程管理手法の一つです。

Q. ブランド米の生産は行っていますか？

三重県のブランド米「結びの神」²の生産は、三重県の農業を「広く知つてもらいたい」「盛り上げたい」という思いで、3年前から継続して行っています。

他のお米との違いは、高温障害に強く、猛暑でも安定した収穫量を確保できることです。また、米粒が大きくしっかりしているので、ふっくらとした炊き上がりになり、冷めてもおいしいことも特徴です。まだPRできていないので、私たち自身も積極的にアピールしていきたいと考えています。

[*2] 結びの神】 「猛暑でも安定した収穫量で高い品質、そして、美味しいお米」を目標に、三重県農業研究所が12年の歳月をかけて、平成24年度に誕生したのが「三重23号」。このうち、こだわりの農法で、「みえの安心食材認証」を取得し、品質基準「農産物検査」等米格付、玄米タンパク含有量6.8%以下に合格した米のみが、「結びの神」として販売されています。

Q. 農業の魅力・やりがいは何ですか？

自分で農作物を一から育てて、成長していく過程を見守ることができる点は、農業の魅力だと思います。自然が相手の仕事なので、こちらの思惑通りいかないことが多いですが、

その分、農作物を出荷できる状態になった時の喜びはひとしおです。

また、機械を導入したり、肥料を変えたり、自分の仕事次第で収穫量や食味などが変わり、収入が大きく上がる可能性があることもやりがいにつながっています。自分の責任で仕事を決められる自由度の高さも魅力の一つだと思います。生産農家として何よりも一番うれしいのは、自分が作った農作物を食べた消費者さんから喜びの声をいただいた時です。来年もまた一生懸命頑張ろうという気持ちになります。

Q. 経営において、力を入れている取組みはありますか？

新しい技術を積極的に取り入れることは法人化してから継続して行っています。以前は、田起し一つとっても、技術がものを言う時代でしたが、人材の確保が難しくなった今では、未経験の人材が入ってきて、スムーズに仕事を覚えられる体制をつくっておくことが大切だと考えています。そういった環境づくりのためには、最新の技術を取り入れた農業機械を導入することが一番効果的です。

最近では、トラクターがどこを走ればいいか、どこまで作業を行ったかが、タブレットなどの携帯端末の画面に表示される「GPSガイダンスシステム」を「スーパーL資金」を活用してトラクターに取り付けました。高い精度のGPS位置情報からトラクターの施肥や薬剤散布などの作業履歴がタブレットに表示されるので、技術や経験が必要だった作業を誰でも正確に行えるようになりました。

また、作業結果がデータとして残るため、まき忘れや過剰部分の確認

が可能になり、その後の作業を計画的に行なうことができています。また、今年新しく導入したのが、土壤センター搭載型の「可変施肥田植機」です。田植機に搭載されたセンサーが、「作土層の深さ」と「土壤の肥沃度」を田植え時にリアルタイムで検知し、施肥量を自動制御することで、稻の生育を平準化してくれます。

この2つの機械を導入したこと、肥料を10~20%コストカットすることができました。今は機械を使いたくて農業を志望する方も多いので、安全面の確保を大前提にして、誰でも即戦力として働いてもらえる体制を整えていきたいと思います。

Q. 今後の抱負を教えてください。

今まで当社で働いていた従業員が2名独立し、新規就農しています。同じ現場で働いていた人たちが、「農業」という仕事にやりがいを感じ、頑張っていることはすごくうれしく思います。今後も三重の農業を支えてくれる若い世代を育てていきたいという思いを持っています。個人農家さんが高齢化などの問題で、農業を辞める方が多くなっている中で、今まで以上に担い手が必要になってきます。

これまで私たちはそのような個人農家さんの要望にできる限り応えてきましたが、それも限度があるので、今後は複数の法人や農家が一つのグループをつくって、協力しながら、地域の農業を支えていかなくてはいけないと考えています。そうすれば、販売先を確保しやすくなるというメリットも生まれてくると思うので、今後はそういう連携を視野に入れてていきたいと考えています。



津市街地からほど近い場所にある「林営農センター」



農業資金制度を活用して増築した倉庫

株式会社 山下鶏園 山下 隆通さん



経営概要

平成24年法人設立
経営作目 鶏卵
経営規模 30000羽
従事者数 14名
主な販売方法 卸、直売

制度資金の主な活用歴

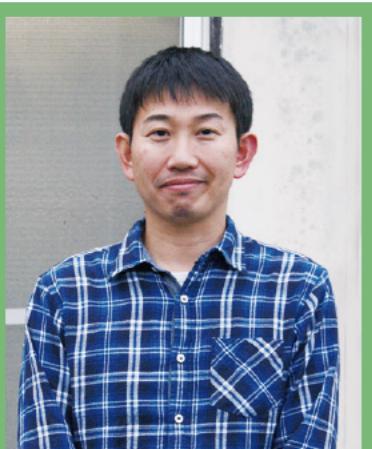
時期	事業内容	活用した制度資金
平成25年	鶏舎、加工所、加工機器	スーパーL資金
平成26年	鶏舎、スーパーL資金	スーパーL資金
平成28年	肥料施設、肥料用コンポ	スーパーL資金

鶏舎の中で大切に飼育されている鶏たち

6次産業化で新たな販路を拡大。 安心・安全で高品質な卵づくりをめざす。

Q.家業を継ごうと思ったきっかけを教えてください。

大学を出てから2年ほど家電量販店で働いていましたが、体調を崩して地元に帰ってきたことをきっかけに、家業の鶏園を手伝い始めました。小さい頃から家族が働いているところを見て育ってきたこともあり、本格的に後を継いでやってみようかと思うようになりました。



卵を加工して真空包装することで長く保存できるようになり、全国にも販路を広げている「山下鶏園」。これまで経営のマイナス部門だった鶏糞も肥料に加工して販売し、プラスの商材に変えるといった廃棄ロスの少ない経営を心がけています。

Q.農業制度資金はどのように使われましたか？

卵は「物価の優等生」と言われるほど、市場の小売価格が60年以上ほとんど変わっていない商材です。しかし、卵自体の販売の単価が一定なのに対して、パックや資材代などにかかる経費は上がっています。その経費を卵の小売価格に上乗せすると、価格上昇により売れなくなる可能性もあります。そこで、卵を使った単価が高い商材で、加工品の製造も自社で行わなければいけないと思っていた。また、鶏園全体の施設も老朽化していたため、設備の更新も必要でした。

そんな時、農業改良普及センターの方と6次産業化のプランナーさんから農業制度資金のことを聞きました。ちょうどその時、加工施設の建設にも別途6次産業化の補助金が出ることも聞き、鶏舎施設の更新と新たな事業の開始が一度にできるチャンスを逃せないと想い、利用することにしました。

農業制度資金は3回借り入れて、全てスーパーL資金を利用しました。最初は平成25年に鶏舎の更新と、6次産業化のための加工場の建設、加工機器や真空包装機などの機材の導入に使いました。

鶏舎は全部で3棟あり、その時に全て更新することは難しかったので、翌年に2回目のスーパーL資金の利用で鶏舎の更新を行いました。鶏舎自体の面積は拡大していませんが、鶏舎を更新したことでの収容羽数が増え、そのおかげで卵の生産量も増えました。

3回目は平成28年に肥料施設、鶏糞の処理施設を建てる時に利用しました。この施設のおかげでそれまで粉状に加工して処理していた鶏糞をペレット状に加工でき

るようになりました、肥料として市場で販売できるようになりました。

Q.鶏舎の設備を更新したことで変わったことは何ですか？

卵の品質や年間の生産量も上がり、全体の売上成績が良くなりました。前の設備だと施設内の換気に使うカーテンが手動で、夏場の風がない日は熱気がこもっていました。今の設備は窓がないウインドレス鶏舎となっていて、カーテンの代わりにファンが付いています。このため常に鶏舎内に空気が循環している形になり、どんな天候でも一定の気温に保つことができるようになりました。冬場も空気の流れと温度をある程度維持できるため、鶏舎内の温度を適切に保つことができています。

鶏は寒いと、卵を産むため以外に体温維持のために余分にエサを食べるので飼料代がかさんでしまいますが、それを抑えられるようになりました。その代わりファンを回す電気代がかかりますが、鶏の生育にとっても良い環境になり、総合的に見てもプラスになっています。品質が高くなうことにより、新たな顧客を獲得することもできました。

Q.加工所ではどのような商品をつくっていますか？

だし巻き卵と味付け卵の2種類の商品をつくっています。例えばシフォンケーキやプリンなど、他の卵を使った加工品は、小麦粉や牛乳など卵以外の原料の仕入れも必要になってきます。この場合、売れ残った場合に卵以外の原料のロスも考え

る必要がありますが、だし巻きと味付け卵なら卵のロスを考えるだけで済むため、この2つを選びました。

取り扱っている商品の包装は機械で行っていますが、調理は全て妻が手作りで生産しています。そのため、今後これ以上商品を増やすことは考えていません。今は妻が子育てで忙しく、加工所の生産はフル稼働できていませんが、子育てが落ち着いたら、加工品の生産・販売に本格的に取り組んでいきたいと考えています。

Q.加工品をつくることのメリットは何ですか？

卵の中で傷があったりヒビが入っていたりといった理由で廃棄になるものも使える点です。今までそうした卵は割引して直売していましたが、加工することで普通に売るよりも単価の高い商材に変わるために、経営面で大きなプラスとなっています。真空包装で加工しており、賞味期限も「2週間程度」と長いため、全国に発送することができるのも強みです。

Q.今後力を入れていきたいことは何ですか？

肥料販売について、力を入れていきたいです。鶏糞は年間20キロ級の袋いっぱいに、17000個ほどの量が出ます。通常、畜産系の農家だと、堆肥は農家さんに引き取ってもらったり処分したりします。私もこれまで鶏糞を粉状に加工したものをお15キロ100円の価格で販売しており、堆肥関係の費用は全て赤字っていました。



農業制度資金を活用して建てられたウインドレス鶏舎



加工商品のレシピは地元高校とのコラボで考案

しかし、処理施設を建ててペレット状の加工に変えたところ、市場で20キロ2000円で販売できるようになりました。今まで経営のマイナス部門だったところがプラスに変わり、経営の大きな力となりました。現在、この肥料の卸先は主に地元の農業資材販売店に10000個弱卸しています。まだ始めたばかりで、残りの7000個ほどの卸先については決まっていないので、地元の農家さんを中心に卸先を広げていきたいと思っています。

Q.今後の課題は何ですか？

両親をはじめとする従業員も高齢になってきており、次の世代の人材を確保していくかなければならないと感じています。ただ、こちらが求めている人材にマッチする人物を見つけるのも難しいところがあるので、今後、どのように取り組んでいくか模索しています。

扱っているのが鶏ですので、鳥インフルエンザといった大きな事故によるリスクにも気をつけていかなければいけません。流行する時期が近づいてくると、施設全体を消毒したり、誰が出入りしたリストに記入して侵入経路を後から辿るようにしたりと、対策に気をつかっています。

目に見えないものを防ぐのは難しいですが、安心して食べてもらえる卵づくりのために、徹底して取り組んでいます。「地元の食材を使って地元のお客さんを大切にしながら、安心で安全な商品をつくる」。これをモットーに、これからも会社を盛り上げていきたいです。

くぼいちご園 久保・貴典さん



経営概要
平成27年新規就農
経営作目 イチゴ(かおり野)
経営規模 18a
従事者数 2名
主な販売方法 卸、直売



周囲に支えられながら、経営発展に向けて取り組む。
丁寧な栽培で就農2年目にして品評会で最高評価を獲得。



未経験から農業の世界に飛び込んだ久保貴典さん。周囲の人のあたたかい手助けもあり、手探りながらもイチゴづくりに励んでいます。その丁寧な栽培が評価され、平成28年には県下の品評会で最高位の農林水産大臣賞を受賞しました。

Q.就農のきっかけは何ですか？

農業をしたいと最初に思い始めたのは、20歳の頃でした。その時、県外で建設コンサルタントの仕事をしていた私は、仕事柄農家さんと関わる機会が多くありました。そこで農家の仕事姿を見たり、話を聞くうちに、農業へ興味を抱くようになりました。

退職して5年ほど前に地元に帰ってきましたが、当時はまだ農業制度資金などの制度に詳しくなく、就農には踏み切れませんでした。

地元の建設系の会社に転職して数年勤めましたが、そこで職場の先輩が退職してイチゴ農家を始める事を知りました。先輩から「農業に興味があるなら一緒に始めてみないか」と誘われ、農業制度資金や補助金などの制度が充実していることがわかったので、就農に踏み切りました。

Q.イチゴを選んだ理由は何ですか？

イチゴは農作物の中でも単価が高く、収益性の高い作物だったのと、私自身がイチゴ好きというのもあって、育てることに決めました。私が栽培しているのは「かおり

野」という三重県オリジナルの品種で、粒が大きく、控えめな酸味と穏やかな甘味が特徴です。

イチゴを栽培する時に注意すべき病気として、「炭疽病」というものがあります。この病気にかかるとイチゴ一株丸ごとが枯死してしまうこともあります。「かおり野」は炭疽病にかかりにくく、初心者にも育てやすい品種なので、「かおり野」を中心育てています。

Q.販路はどのように広げたのですか？

イチゴの販売は主に地元の多気町内で行っています。この販売先は自分から探しに行ったわけではなく、販売先の方から声をかけていただいたり、先輩農家さんたちに紹介していただいて販売もらっています。また、先輩たちは、イチゴが病気になってしまった時に健康なイチゴの苗を分けていただきたり、困った時に助けてもらっています。

施設も道具もない、ゼロの状態からスタートしたので、最初はどちら手をつけていいのかわからず、手探りの状態でした。その時

に先輩や周囲の農家さんに手助けしてもらえて、とても助かりました。こうした人と人とのつながりは、ずっと大切にしていきたいと思っています。

Q.栽培で普段気をつけていることは何ですか？

栽培したイチゴを毎日食べていると、客観的なイチゴの味がわからなくなるので、必ず自分以外の人にも食べてもらって感想を聞いています。栽培を始めた当初は糖度計を使って糖度を測ったり、栽培している土の温度のデータを分析することを試していました。しかし、データ上の数値で比べた時と、自分が実際に食べ比べた時のおいしさに違いがあり、データだけに頼らず、自分の感覚も大切にして栽培するようになりました。

多気町のJAのつながりでイチゴ部会という集まりがあり、そこには地元のイチゴ農家さんがほとんど参加されています。イチゴ部会で定期的に研修会や勉強会が開かれているので、できるだけそこに参加して知識や技術を吸収するようにしています。研修会では多気町をはじめ、大台町などの先進的な農家さんの様子や、肥料や薬の改良を行っている農業試験場の見学などができるので、とてもいい刺激になっています。

Q.農業制度資金はどのように使いましたか？

全てハウス建設のために利用しました。平成27年に青年等就農資金を借り入れて、1棟目のハウスを建てました。収穫量が増えると利益も上がる所以、さらにハウスの面積を増やしたいと考え、今年、新たに青年等就農資金を借り入れて、2棟目のハウスを建設しました。

基本的に栽培や管理は私一人で全て行っていますが、面積が増えたことで、全てこなしていくことが大変です。これまで繁忙期には先輩や知り合いに頼んで手伝ってもらっていましたが、今年からイチゴの収穫を専属で手伝ってもらえる

方を見つけることができました。今後、経営が安定してくれれば、経営規模を拡大して6次産業化もしていくこともできればと考えています。

Q.苦労したことは何ですか？

始めたばかりの頃は苗づくりがとても難しく、よく苗が病気にかかりました。肥料や土など生育の環境を見直したり、先輩たちにアドバイスを受けたりして減ってきましたが、今年もいくつか病気の苗が出しました。また、去年は少なかった害虫の被害が今年は多く出るなど、イチゴの栽培はなかなか管理が難しく、上手くいかないことが多いです。こうした点を経験を積み重ねることで改善していきたいです。

失敗してもさまざまな方法を試しながら、これからも試行錯誤して育てていかなければならぬと思っています。

Q.この仕事をしていてやりがいを感じる瞬間は何ですか？

うちのイチゴを食べてもらったお客様に、「おいしい」と思ってもらえた時です。なかなかお客様の声を直接聞く機会はないですが、その日に出荷したイチゴが全て売れれた時は、本当にうれしいです。

昨年はありがたいことに、三重県のイチゴの品評会である「三重県い

ちご共進会」で最高位の農林水産大臣賞を受賞することができました。

まだ農業を始めたばかりで経営の規模は小さいですが、そのおかげで一つひとつ丁寧に育てられています。昨年の品評会はイチゴが順調に育ってくれたので、味も香りも納得のいくものを出すことができました。こうして自分が手間暇かけてつくったものを認めてもらえたことが本当にありがとうございます。

Q.今後の目標は何ですか？

今年の春、試験的にイチゴ狩りを企画して行いました。地元の人にも好評で、期間中何度も足を運んでくださる方もいました。ただ、イチゴ狩りを行ったあのイチゴの手入れや、施設の清掃の面が大変でした。食べかけのイチゴが残っていました。だからカビが発生してしまうので、施設の管理方法をどうしていくかが今後の課題です。また、時間制限なしで行ったために、イチゴが予想以上に減ってしまったので、今度は時間制限をつけて行なっていきたいと考えています。

実際に試してみないとこういった改善点もなかなか分からぬので、今は、栽培方法も含めてとにかくさまざまなことに挑戦していきたいと思っています。



「かおり野」の甘い香りが広がるハウス内

岩崎農園 岩崎勇士さん

経営概要

経営作目 イチゴ(章姫、さちのか)
 経営規模 温室(9棟)
 従事者数 3名
 主な販売方法 卸、直売

制度資金の主な活用歴

時期	事業内容	活用した制度資金
平成28年	ビニールハウス	青年等就農資金

イチゴ(章姫)

失敗を恐れないチャレンジ精神で、さらなる事業拡大へ。
 おいしいイチゴづくりと収穫量アップをめざす。



会社勤めを辞め、イチゴ農家だった祖父の後を継いで農業を始めた岩崎勇士さん。祖父が長年続けていたイチゴ栽培を次の世代にもつなげていきたいと、農業の輪を広げる取り組みにも力を入れています。

Q.農業を始めようと思ったきっかけは何ですか？

元々私はサラリーマンで、大阪の専門商社で経理を担当していました。そこで体調を崩してしまい、地元に戻ってきました。その時、実家でイチゴ栽培を続けていた祖父の体調も悪くなっていたこともあり、イチゴ栽培を手伝い始めたのがきっかけです。その時点では農業で生活しようという気持ちはなく、あくまで家業の手伝いという感覚でした。しかし、手伝いを続けるうちに、どうすればおいしいイチゴが採れるか試行錯誤することがおもしろいと感じるようになりました。祖父の後を継ぐことに決めました。

Q.就農時の制度資金利用について教えてください。

後を継ごうと決めてから当面の課題だったのは、今後イチゴ栽培のみで生活していくと思うと、今あるハウスだけでは収穫量が足りないということでした。また、これから子育てが落ち着いて妻も農業に専念できるようになった時のために、ハウスの面積も増やしたいと思っていました。そこでJAに相談したところ

、制度資金のことを教えていただきました。金利がかからず、融資機関も信頼できるところだったので、安心して借り入れられました。1年目は元々あった祖父のハウスで苗づくりに集中して取り組み、翌年、「青年等就農資金」を使って新しいハウスを建てました。新しいハウスには暖房機能や土壤の水分調節機能など、最新の技術を取り入れています。元々のハウスは直に地面で栽培しているので、収穫時は腰に負担もかかる大変ですが、新しいハウスはプランターでの栽培で立って作業ができるので、体への負担が少ないのがうれしいですね。一緒に仕事をしている家族も「作業が楽になった」と喜んでいます。

売上を上げるために収穫量を上げていきたいと思っているので、ハウスの面積ももっと広くしていきたいです。制度資金はこのハウスの建設に全て使いましたが、今後は古いハウスも新しくして、管理面の効率化をさらに図っていきたいです。青年等就農資金を積極的に活用し、後々は認定農業者になって農業近代化資金も借り入れられるようにしていきたいと思っています。

Q.農業の技術はどこで習得されましたか？

手伝い始めるまでは全く農業に触れてこなかったので、最初はJAや近隣の農家さんに聞いたりしていました。また、農業に関する知識の基盤をつくるために、手が空いた時を見つけては指南書を読んで勉強していました。今は4Hクラブ(全国農業青年クラブ連絡協議会)という若手農業者が集まる農業クラブがあるのですが、そこで情報共有をしています。そこで懇意にしてもらっている農家さんとのつながりで、県内の農園の社長さんとお話しして工場見学せらるう機会もあり、とても刺激を受けました。

Q.農家や農園とのつながりができて、変化したことはありますか？

それまでほぼ独学だったので自分のやり方に自信が持てなかったのですが、他のところの栽培方法を見て、自分のやり方は間違っていたと思ったときがあります。この見学で自信を持ったことが、制度資金を使ってハウスを増やそうと決意することにも繋がりました。そのほか、私はSNSを活用しているのですが、そこで他県の農家さんと情報交換したりもしています。ネットを介してだと遠く離れた人とも気軽に話し合えるのが便利です。このような人とのつながりには、とても感謝しています。

Q.イチゴ栽培でこだわっている点は何ですか？

出荷する時は色が付いていない状態で出荷しますが、その白い状態でも味がするイチゴづくりを目指しています。この時点で味がのっているものは、色が赤くなるとさらにおいしさを増します。また、肥料の配分やハウス内の温度などを調節して、毎年イチゴの味が変わらないように気をつけています。今後もイチゴ栽培のみで勝負していくと思っています。今後も「おいしいイチゴ」がいつでもつくれるように努めています。

Q.今後の目標について教えてください。

イチゴの病気に関しては徹底的に予防して気をつけていますが、昨年までは年間最大2%ほど病気にかかってしまっています。これを1%以内に抑えていくのが目標です。ただ、この数字は新旧のハウスを合わせたもので、新しいハウスの方だと数値は1%を切っています。

病気の他にも生育の関係でイチゴの色がのらなかったり、甘みが足らなかったりすることもあります。そうした時に、原因を探って炭酸ガスの量や温度など調節を繰り返してうまく育った時は特別な達成感があります。

今後栽培面積を増やすことを計画していますが、今のうちにさまざま

な対策を考えおかないと、いざ増やした時に失敗して被害が大きくなってしまったら大変です。将来への投資のために、今はなんでもチャレンジする気持ちで取り組んでいます。農業に従事するようになってから、「失敗しても、それを次に生かせばいい」と前向きな気持ちをいつも持つようになりました。

そうした不安なく農業に取り組んでもらうために、今後私の農園では研修制度を取り入れていきたいと考えています。常時雇用することは難しいですが、例えば2年間の研修でイチゴ栽培の一連の流れを習得してもらって、栽培や経営の感覚、ノウハウを学んでほしいです。栽培に関する最低限のポイントと経営の流れを自分が教えていきたいと考えています。

Q.今後、農業を新しく始めてみたいと思われている方に対して、支援等は考えられていますか？

これから新しく農業を始めたいと思っている人は積極的に応援し



最新設備の取り入れられたハウス

農事組合法人ひじきファーム 田中 勇さん 荒鹿 富美夫さん

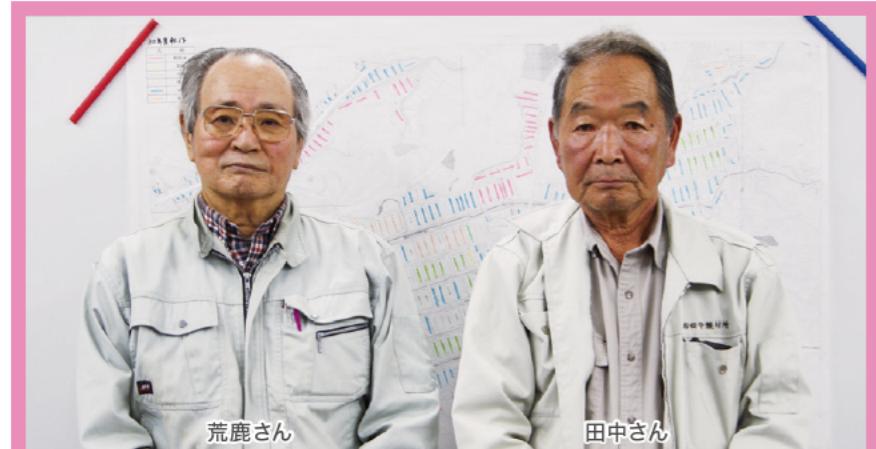


経営概要

平成23年法人設立
経営作目 水稻、小麦、大豆、菜種
経営規模 84ha
従事者数 161名
主な販売方法 JA出荷・販売、地区内組合員

コンバインでの刈り取りの様子

**地元農家と協力し合い、地域の活性化を図る。
農業の未来を守り、次の世代につなげていく。**



地元の農業の未来のために、法人化に踏み切った「ひじきファーム」。地域の方々の理解と協力により、農地面積も年々拡大しています。地域の農業をより一層盛り上げるために、将来を見据えた経営を行っています。

Q.法人化されたきっかけについて教えてください。

伊賀市比自岐地区は、昔から溜池を水源として、県内でも有数の水田農業地域として発展してきました。しかし、高齢化によって、年々農地を個人で管理することが難しくなってきました。また、コンバインや田植え機など、農業に用いる機材は高額なものが多く、個人での購入は難しいというのが現状です。

「このまま個人で農業を続けるのは難しい。組織体制をつくって問題を解決しなくては、比自岐地区全体の農業の未来が閉ざされてしまう」。そう考えたことが、法人化するきっかけになりました。

Q.法人化の前は、どのような活動をしていましたか？

元々私たちは「コスモスファーム」という任意の受託組合として、

高齢化で管理できなくなった農家の土地の管理を請け負っていました。その時の人数は20名弱で、20haほどの農地しか管理できませんでした。

しかし、私たちには比自岐地区全体の農地を見ていきたいという思いがあり、そのためには地域全体の協力と理解が必要でした。その頃、法人化してほしいという声も徐々に地域から上がるようになってきており、そこで本格的に法人化に向けて動き始めることにしました。

Q.法人化の際、苦労したことは何ですか？

比自岐地区には3つの集落にそれぞれの組合があったので、一本化して効率化することから始めました。市やJAの指導を受けながら行ったおかげで、まとめるこ自身にはあまり苦労しませんでした。

法人として立ち上げる前には比自岐の各地域で集会を開き、農家さんに集まってもらって説明を行いました。「どうして法人化が必要なのか」全ての地区の人説明して回るのはとても大変でした。

一番のネックとなったのは、組

合員からの出資金の集め方でした。一般的な集め方だと、土地の面積が大きいほど出資金の額が大きくなります。しかし、地域全体で農業を守りたいという想いがあったので、面積にかかわらず、全ての組合員から一定の額を集めることにしました。そうすることで「みんなが平等に管理している」という共通意識が生まれ、法人化に協力していただける方が増えたのはとてもありがたかったです。

最初は組合員の数も少なかったですが、経営を続けて安定していくにしたがって信頼も得られるようになりました。組合員の数も増えてきました。今では、比自岐地区に住んでいるほぼ全ての農家さんが組合員となっています。

Q.法人としてどのような活動をしていますか？

水稻と小麦、大豆の栽培を中心に行っています。その他は菜種油用の菜種の栽培と、最近は飼料米の栽培にも力を入れています。

今後はさらに、野菜をつくっていくことも視野に入れています。国の農業政策や方針が今後どのように変わっていくかわからない中、今のように水稻と小麦ばかりに頼っていてはいけないと感じています。自分たちにできる範囲で、取り組めることには挑戦していきたいです。

Q.農業制度資金はどのように使いましたか？

6次産業化に向けて動き始めた時に「スーパーL資金」を利用しました。農産物の販売と加工品を製

造・販売する農業施設を建て、加工所の設備などを整えました。その加工所での製造・販売を行っているのが企業組合「旬菜工房 笑み」です。平成26年に地域の農業の活性化のために、女性が中心になって活躍する場所をつくりたいと設立された組合で、設立には私たちも出資して協力しました。現在、ひじきファームでは農作物の栽培メインに行い、「旬菜工房 笑み」でこれらを活用した加工品を販売しており、佃煮やこんにゃくなどが主な販売品となっています。

また、「スーパーS資金」を借り入れて運転資金として活用しています。農業制度資金は利用の申請をする際に保証人を立てる必要がなく、素早い対応で貸してもらえたのでとても助かりました。審査はもちろんありますが、私たちは「コスマスファーム」として活動していた実績があったので、借り入れもしやすかったです。これからも農業制度資金を活用しながら、比自岐地区的農業を盛り上げていきたいと考えています。

Q.現在の課題は何ですか？

これまで法人として事業を拡大していましたが、今後担い手が少なくなってきた場合、運営をどのようにしていくかが課題です。現在、組合員は60~70代の高齢の方がほとんどです。今後も高齢者だけで管理するのは限界があるので、若い世代を取り入れていかなくてはならないと思っています。

「農地が不要になった」と手放す人も増えています。それをそのまま

放しておくと荒地になり、周囲の農地にも影響が出てきてしまうため、可能な限りひじきファームで買い取っています。しかし、今後の運営がどうなっていくかわからない状態で土地を増やして、管理が十分にできるのかという問題があります。

人材はすぐに育つものではないので、人を育て上げていく時間も必要です。もしまったくの未経験から人材を育てていくとなると、最低でも3年間は必要です。そうした育成の期間も含めて、次の世代に農業をつないでいく方法について模索している最中です。

Q.今後の目標について教えてください。

ひじきファームは地域の人々の協力があって設立した法人です。お世話をなった地域の方々への貢献を大切にしていきたいと思っています。

代表的な地域貢献としては、毎年10月の初めに行う「コスマス祭り」への協力です。2017年に開催25周年を迎え、大阪や名古屋など、県外からも観光客が訪れて、毎年3000人ほどが集まる比自岐地区的代表的なお祭りとなっています。毎年、祭り会場の周辺にコスマスが咲くように、お祭り用のコスマスを特別に育てています。こうした形で、地域の方々にこれからも貢献していきたいと思っています。

「自分たちの暮らしている地域の農業を、自分たちの手でこれからも守っていきたい」。その思いを大切にして、地域の活性化を図りながら、次世代に農業をつないでいけるように取り組んでいきたいと思います。



祭り会場付近に植えられたコスマスたち



県外からも観光客が多く訪れるコスマス祭り

農業制度資金お問い合わせ先

機関名	所在地	電話
融資機関		
三重北農業協同組合	四日市市浜田町 4-20	059-354-8891
鈴鹿農業協同組合	鈴鹿市地子町 1268	059-384-1115
津安芸農業協同組合	津市一色町 211	059-229-3503
三重中央農業協同組合	津市一志町田尻 595-13	059-293-2212
一志東部農業協同組合	松阪市嬉野権現前町 464-5	0598-42-5917
松阪農業協同組合	松阪市豊原町 1043-1	0598-28-2113
多気郡農業協同組合	多気郡明和町大字斎宮 1831-21	0596-52-0122
伊勢農業協同組合	度会郡度会町大野木 1858	0596-62-1123
鳥羽志摩農業協同組合	志摩市阿児町鵜方 2402-5	0599-43-5885
伊賀北部農業協同組合	伊賀市平野西町 1-1	0595-24-5111
伊賀南部農業協同組合	名張市夏見 96	0595-63-2251
三重南紀農業協同組合	南牟婁郡御浜町阿田和 4694-4	05979-2-1411
三重県信用農業協同組合連合会	津市栄町 1-960	059-229-9037
日本政策金融公庫津支店	津市万町津 133	059-229-5750
保証機関		
三重県農業信用基金協会	津市広明町 122-1	059-229-9211
三重県の機関		
桑名農政事務所	桑名市中央町 5-71	0594-24-3641
四日市農林事務所	四日市市新正 4-21-5	059-352-0629
津農林水産事務所	津市桜橋 3-446-34	059-223-5102
松阪農林事務所	松阪市高町 138	0598-50-0564
伊勢農林水産事務所	伊勢市勢田町 628-2	0596-27-5164
伊賀農林事務所	伊賀市四十九町 2802	0595-24-8141
尾鷲農林水産事務所	尾鷲市坂場西町 1-1	0597-23-3498
熊野農林事務所	熊野市井戸町 371	0597-89-6125
農林水産部扱い手支援課	津市広明町 13	059-224-2354
中央農業改良普及センター	松阪市嬉野川北町 530	0598-42-6715

どんなことでも、気軽にご相談ください。お待ちしております。

三重県 農林水産部 扱い手支援課

〒514-8570 三重県津市広明町 13

TEL : 059-224-2354 FAX : 059-223-1120 MAIL : ninaite@pref.mie.jp

発行日 平成 30 年 1 月

農業制度資金を活用し 経営のステップアップを

農業制度資金活用事例のご紹介



三重県
県下 JA・JA 三重信連
日本政策金融公庫 津支店