



新しく農業を始めた方へ

# ひろさきで農業を始めた人たち ～新規就農ハンドブック～



# 弘前市での就農をお考えのあなたへ

- 農業を始めるには、技術の習得や資金の確保、農地等の取得などの準備が必要であるほか、経営主としての責任や熱意が何より不可欠です。
- しかしながら、農業を始める準備をするうえで、「何から始めたらよいか分からない」、「どこに相談したらよいか分からない」、「どのようなステップを踏めばよいか分からない」など、分からないことが多く、不安を抱える方も少なくないと思われます。
- この冊子は、弘前市で新たに農業を始めたいと考えている方のために、就農に至るまでに必要な基本的なステップや、就農に係る支援策のほか、実際に弘前市で新規就農し、新たな農業の担い手として活躍している先輩方の、就農に至るまでの経緯や苦労したこと、現在の営農状況等に関する生の声を掲載しています。
- この冊子が、あなたの就農準備に係るイメージの形成や不安解消の一助となり、就農に至るきっかけとなることを願ってやみません。

弘前市 農林部 農政課長 齊藤 隆之



- ・この冊子は令和2年1月現在の情報に基づいて作成したもので、制度の改正などにより事業内容等が変わる場合があります。就農を目指す際は、必ず関係機関に相談の上、最新の情報をご確認ください。
- ・市外の方は、在住の都道府県や市町村、関係機関等にもお問合せのうえ、十分な情報収集と準備に努めてください。

# 目 次

I.	弘前市の農業	3
II.	就農までのステップ～必要なもの・こと～	4
	STEP1 歩きはじめ	5
	STEP2 就農相談	5
	STEP3 就農体験～研修	6
	STEP4 青年等就農計画を作成しよう	7
	STEP5 就農開始	8
III.	新規就農事例～弘前市で就農した人たち～	
事例1	相馬 亘さん	9
事例2	館山 華江さん	11
事例3	相馬 利伸さん	13
事例4	齋藤 良彦さん	15
事例5	三上裕孝・知子さん	17

# I. 弘前市の農業

弘前市は、青森県の南西部、津軽平野の南部に位置し、東に奥羽山脈の八甲田連峰を望み、西に県内最高峰の岩木山を有し、南には、世界自然遺産の白神山地が連なり、白神山地に源を発する県内最大流域面積の岩木川が北流しています。

流域の肥沃な津軽平野は県内屈指の穀倉地帯であり、丘陵地帯には、全国の約2割、県の約4割を生産するりんご園地が広がっています。

当市は農業を基幹産業とし、平成29年農業産出額は約410億円で、全国13位、東北1位で、中でも、りんごを主要品目とする果実の産出額は約341億円で全国1位と、まさに全国一のりんごの産地です。

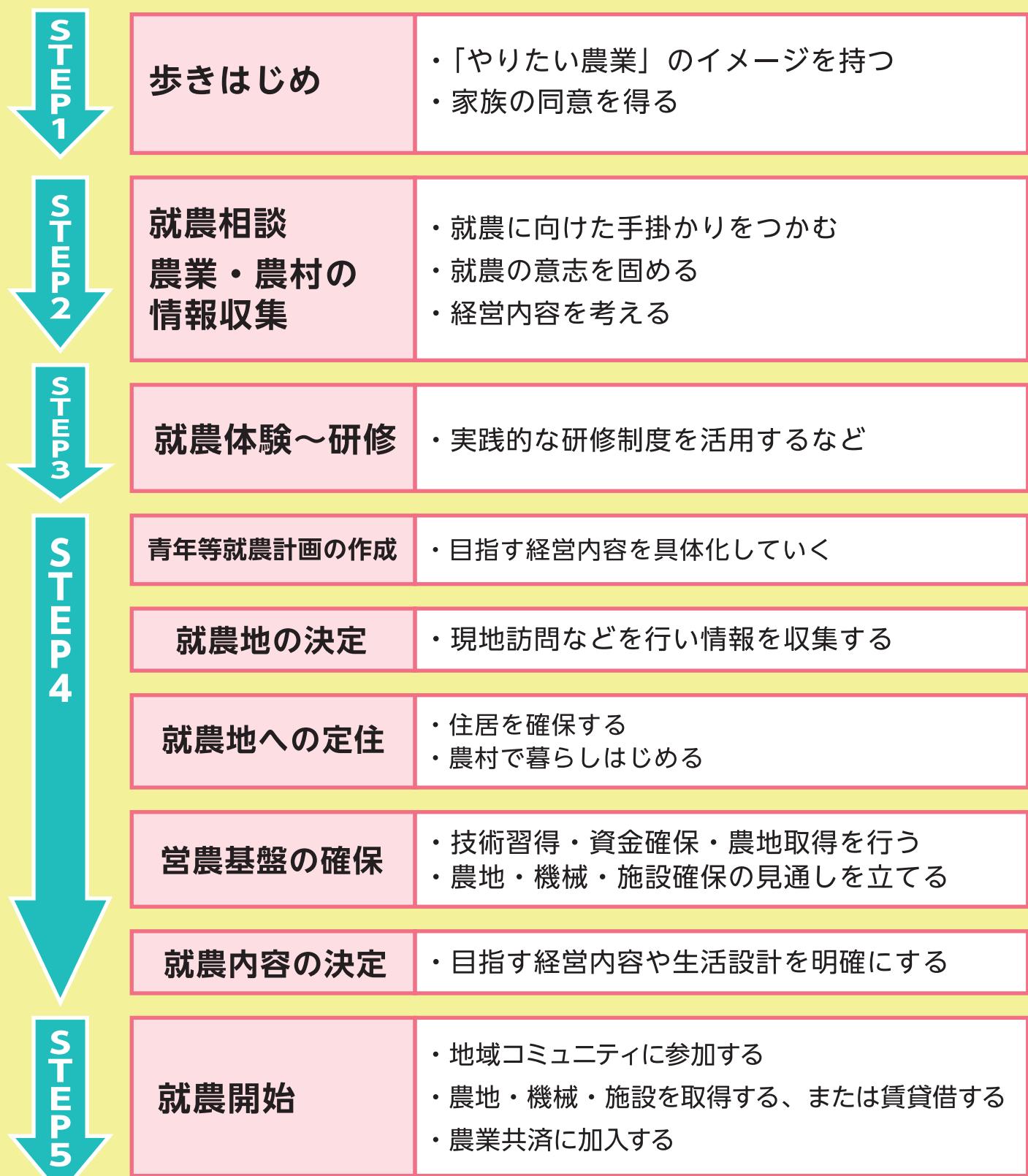


## Ⅱ. 就農までのステップ～必要なもの・こと～

農業を職業として選択することについて、自分と家族の強い意志が確認できたら、就農へのステップに移ります。

- ①農業に関心を持つ
- ②弘前市や青森県などに相談し、具体的な情報を収集し、就農の意志を固める
- ③必要な農業技術、経営ノウハウを習得する
- ④農地、機械、住居、資金等の就農条件を整える
- ⑤地域コミュニティに参加し就農する

以上の5点が主な流れとなります。(以下は、実家が農家でない人が農業を始めるまでの流れを想定したものです。)



# STEP1 歩きはじめ

農業を始める第1歩は農業を知ることから。イメージと現実のギャップを埋めよう!!

## 農業をはじめる前に確認しよう!

### 農業のリスクや厳しさを理解していますか。

- 経営が軌道に乗るまでに3年から5年程度要することが多く、その間の生活費の確保が必要です。
- 気象条件に左右されることへの対応が必要です。 ●農産物の価格変動による所得減少もあります。
- 農地や機械などは高額なため、営農資金の借入が必要なこともあります。

### 自然の中での農作業は楽しさだけではありません。

- 単純作業の繰り返しや炎天下での重労働にも耐えなければなりません。

### 家族の理解と協力が得られますか。

- 農業はサラリーマン生活と違い、家族単位で農業をすることになります。  
配偶者や両親、子どもの理解、協力が必要となります。事前に十分な話し合いをしましょう。

### 農村での暮らしになじめますか。

- 都会に比べて不便を感じることもあります。 ●地域行事や共同作業に積極的に参加することが求められます。

### これだけの資金が必要です。

- 農地・機械・施設…新たに農業を始めるには、農地のほか、100万円以上もする高額な農機具の購入やビニールハウス等の施設の建設が必要となることがあります。
- 生 活 費…農業を開始してから安定した収入が得られるまで一定期間を要します。  
その間の生活費を確保する必要があります。

# STEP2 就農相談

弘前市の農業について情報や知識を収集して、やりたい農業経営のイメージを決めよう!!

弘前市で就農すると決めたら、何を栽培し、どの程度の経営規模とするのか、具体的に考えていきます。弘前市の農業について疑問や分からぬことがあれば、まずは相談してください。

### 相談先

#### 1. 農業経営、支援制度について

- 弘前市農林部農政課農業振興係 電話：0172-40-0767

#### 2. 農地について

- 弘前市農業委員会事務局農地係 電話：0172-40-7104

#### 3. 品目別栽培技術や経営状況の情報について

- JA つがる弘前指導部農業振興課 電話：0172-82-1052

- JA 津軽みらい石川グリーンセンター 電話：0172-92-3311

- JA 相馬村農業振興課 電話：0172-84-3215

- 中南地域県民局地域農林水産部農業普及振興室 電話：0172-33-4821

# STEP3 就農体験～研修

始めたい農業のイメージが決まったら、徐々に技術や経営管理のやり方を身に付けていく必要があります。次のような研修会や支援制度を活用し、農業技術や経営ノウハウを習得しましょう。

就農には栽培技術や経営管理の知識が必要となります。弘前市や青森県では、農業体験できる研修会などを開催しています。研修会等に参加し、事前に自分の農業のイメージを固めるだけでなく、農業の適性を把握しましょう。

研修会など	内 容
<b>弘前里山ツーリズム</b> 【お問い合わせ先】有限会社 ANEKKO 住所：青森県弘前市大字宮地字川添 77-4 電話：0172-82-1055	弘前市の地域資源を活用したファームステイ、農作業体験の受入や食農体験交流事業などを実施 【有料】
<b>初心者向けりんご研修会</b> 【お問い合わせ先】弘前市農林部農政課計画推進係 住所：青森県弘前市大字上白銀町 1-1／電話：0172-40-7102	りんご生産現場において人手が不足している中、主に補助的な作業等に従事する人材を増やし、人手不足の解消を図ることを目的に、りんごの補助作業に関心のある方などを対象とした体験型研修会【無料】
<b>青天農場における初心者向け農作業研修会</b> 【お問い合わせ先】 中南地域県民局地域農林水産部農業普及振興室 住所：青森県弘前市大字藏主町 4／電話：0172-33-4821	農業労働力確保の一環として行う、農作業未経験者のための体験型研修会 【無料】
<b>青森県営農大学校</b> 【お問い合わせ先】青森県営農大学校 住所：青森県上北郡七戸町字大沢 48-8 電話：0176-62-3111	地域農業の中核的な担い手となり得る農業経営者の養成を目的とする、基礎から応用まで知識や技術を学ぶことのできる2年制の学校 ・対象者：高校（中等教育学校含む）卒業者以上 ・教育課程：畑作園芸、果樹、畜産 ・経費：授業料、諸経費（食費・光熱費等）など 【有料】
<b>農業里親研修（令和2年度から開始）</b> 【お問い合わせ先】弘前市農林部農政課農業振興係 住所：青森県弘前市大字上白銀町 1-1 電話：0172-40-0767	新規参入希望者等に対し、市内での就農を前提に、市及び関係機関が契約する農家等（里親）が技術・経営研修を実施（3年以内） ※里親は研修生に地域農業者等を紹介するなどし、地域コミュニティへの定着が図られるようサポート。 <b>新規参入者定着支援事業</b> ※ 里親研修を受講する新規参入希望者がアパート等を賃借する場合の経費負担を軽減するため、家賃相当額を補助します。 ○対象者：農業里親研修受講者 ○交付額：家賃相当額（上限 50千円／月）× 契約月数 ※本事業は令和2年3月定例市議会における予算案の可決をもって実施します。
<b>農業次世代人材投資事業（準備型）</b> 【お問い合わせ先】公益社団法人あおもり農林業支援センター 住所：青森県青森市新町二丁目 4-1 電話：017-773-3131	県が認める営農大学校等の教育機関等で就農に向けて必要な技術等を習得するための研修を受ける者に、最長2年間、交付期間1年につき最大150万円を交付 【要件】 ・就農予定時の年齢が50歳未満の者 ・独立・自営就農、雇用就農または親元での就農を目指すこと ・常勤の雇用契約を締結していないこと ・独立・自営就農する場合は就農から5年以内に認定新規就農者になることなど
<b>農の雇用事業</b> 【お問い合わせ先】青森県農業会議 住所：青森県青森市本町二丁目 6-19 青森県土地改良会館4階 電話：017-774-8580	県内の先進農家や農業法人で雇用されながら、基礎的な技術等を習得するための実践研修 <b>●雇用就農者育成・独立支援タイプ</b> 農業法人等が就農希望者を新たに雇用して実施する研修への支援 研修期間：最長2年間 助成：研修受入先に年間最大120万円を支給 <b>●新法人設立支援タイプ</b> 農業法人等が就農希望者を新たに雇用し、農業法人設立に向けて実施する研修への支援 研修期間：最長4年間 助成：研修受入先に対し年間最大120万円（3年目以降は最大60万円）

# STEP 4 青年等就農計画を作成しよう

## 青年等就農計画とは…

新たに農業を始める方が、どんな作物を作るかなど営農開始に向けて作成する具体的な計画です。この計画を市町村が認定し、これらの認定を受けた「認定新規就農者」に対して重点的な支援を行います。次の項目を参考に、自分の営農をイメージしましょう。

## 1. 作目の選定

効率的な研修や就農地の決定のために重要な要素です。作目により経営規模、必要となる就農設備が異なりますので、農業経営モデルを参考にしながら作目を検討しましょう。

## 2. 就農地はどこにするのか

自分の目指す経営作目や家族の納得する生活条件等を考えて候補地を絞り込みます。地域に足を運び、地域の人との信頼関係を築くことが必要です。

## 3. 住宅の確保

農作物の管理、収穫物の運搬調整などの作業性から、住宅はできるだけ農地の近くに確保することが望まれます。しかし、条件に適した住宅が必ずしも見つかるというわけではありません。就農後の拠点となる住宅については、慎重に決めましょう。

## 4. 必要な資金の確保

新しく農業を始める場合、農業開始に向けた準備にかかる資金、農地や住宅の購入や借り入れ、農機具の購入、ハウスや小屋などの施設建設にかかる資金のほか、種苗や肥料など営農に必要な資金、現金収入が入るまでの生活費が必要となります。営農計画と生活計画を総合した生活設計をたてましょう。資金はできるだけ自己資金で対応することが基本です。

なお、就農初期では、経営が安定せず収入が不安定になりがちなことも現実ですので、自己資金として年間生活費の数年程度を用意することが望ましいでしょう。

## 明確な計画にしましょう!!

計画は将来の営農の目安となります。資金・技術を考慮して無理のない計画を立てましょう。計画では次のような要素をまとめて作成します。

**資 金**…調達先、担保、保証人、償還計画

**生 産**…作目、品種、生産規模

**施 設 等**…機械、施設の種類、導入方法

**収 支**…収支計算、資金繰り

**農 地**…借入先、借入時期、借入期間、地代

**労 働 力**…作業の時期、内容、生産規模

**販 売**…販売先、販売方法、単価

# STEP 5 就農開始

研修を終え、営農計画を目標に就農を始めます。研修と異なり自分で生産・管理・販売を行っていきます。苦労することが多くなりますが、自分の目標に向かって努力していきましょう。また、次のような支援事業などを活用し、自分の経営を有利に進めましょう。

	内 容	要 件	補助内容
農業次世代人材 投資事業 (経営開始型)	<p>経営リスクを負っている新規就農者の経営が軌道に乗るまでの間を支援します。</p> <p>独立・自営就農時の年齢が原則50歳未満の新規就農者に、農業を始めてから経営が安定するまで最長5年間、資金を交付します。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・独立自営就農時の年齢が50歳未満の認定新規就農者</li> <li>・農地の利用権を交付対象者が有していること</li> <li>・主要な機械、施設を所有または借りていること</li> <li>・生産物や資材費を自己名義で出荷、取引すること</li> <li>・売上経営等を通帳及び帳簿で管理することなど</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営開始初年度は最大150万円、経営開始2年目以降は前年所得に応じて変動します。</li> </ul> <p><b>【交付停止】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・資金を除く本人の前の年の所得が350万円を超えた場合</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>・青年等就農計画等を実行するために必要な作業を怠るなど、適切な就農を行っていない場合</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>・交付3年目に経営確立の見込み等について実施する中間評価がC判定の場合</li> </ul> <p><b>【返還】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・交付期間終了後、交付期間と同期間以上、営農を継続しなかった場合</li> </ul>
青年等就農資金	青年等就農計画の達成に必要な施設・機械の購入費、経営開始に伴つて必要となる資材費等に係る資金を貸付けします。	市町村から青年等就農計画の認定を受けた認定新規就農者(個人・法人)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・返済期間:17年以内(うち据置期間5年以内)</li> <li>・融資限度額:3,700万円</li> <li>・利率:無利子</li> </ul>

### Ⅲ. 新規就農事例～弘前市で就農した人たち～



そう  
ま  
わたる  
**相 馬 壱さん**



作付品目：りんご（2.46ha）

就農年：平成27年

活用した事業：農業次世代人材投資事業（準備型・経営開始型）

略歴：非農家出身。他産業従事経験あり。

#### 経営の概要、特徴について教えてください。

経営の構成メンバーは、主に私、妻と母の3人です。また、妻や母の友人にお願いし、手伝ってもらっています。作付面積は約2.4haで、作付品目はりんごのみです。品種はつがる、トキ、早生ふじ、ジョナゴールド、玉林、ふじを取り扱っています。

また、自分が所有している園地はなく、全て借りている畠で栽培しています。

#### 農業を始めようと思った理由は何ですか。

前職が卸売市場の販売担当ということもあり、生産者と直接お話する機会がありました。生産者と親密になる中で、実すぐりなどの作業を体験させてもらい、農業に興味を持ち始めました。

また、昔に比べ、りんごの価格が安定してきたこと、6次産業化などのビジネスチャンスが広がっていることも、就農を考えるきっかけでしたが、後継者不足や高齢化により、りんご農家が年々減少している現状を目の当たりにして、この日本一のりんご産地を守っていきたいという強い思いが湧いたこと、前職で担当した地域の生産者の方から後押しの一声があったことが、就農に踏み切る一番のきっかけでした。

加えて、就農に係る国の支援制度があったことも大きかったと思います。



#### 経営において気にかけているところは何ですか。



就農5年目になりますが、栽培技術に関してはまだ未熟だと思っています。販売面に関しては、8割から9割を市場時代につながりのある仲卸業者や輸出業者に、残りの1割から2割を農協や市場に出荷しています。また、仲卸業者を通じて県外のスーパーにも販売しています。良いりんごを出荷するためにも、栽培技術の向上に力を入れていきたいです。

それと情報収集です。収穫時期、出荷時期などを間違いないように業者に確認し、適切な時期に作業しているのが強みだと思っています。

## 今後の経営展開についてどのようにお考えですか。

雇用している人達の高齢化も進み、人員の確保が難しくなってきていることから、黄色品種を改植により増やし、省力化を図っていきたいです。

借りている畠には老木が多く、100年近く経過している物もあると聞いていますので、ふじなどの現在栽培している品種についても、若樹への改植を考えています。ただし、全ての農地を改植すると収入が無くなるので、計画的に進めていく予定です。

改植するうえでも、人手が足りない現状を考慮して、反射シートを敷かない、また、葉取らずでも色が付きやすい品種に改植していかなければならぬと思っています。

人員を確保するためには通年雇用の必要があることから、他の作物を栽培するなど、りんごの農閑期にも作業ができる体制を整備することも検討しています。



## これから就農を考えている人へのアドバイスをお願いします。

私の場合は、条件の良い畠がすぐに見つかりました。しかし、それも事前の情報収集のおかげなのかと思います。農地を探す際には、農業委員に事前にお願いしたり、農地流動化情報が掲載されている市の広報誌を見て、情報収集に努めました。

また、情報収集も兼ねて、周辺の農家と積極的に交流しました。やはり、地域の現状は、その地域で経営している人達が一番理解していると思います。病害虫が発生したら、地域全体で広がらないように協力し合ったり、誰かの機械が故障したら、お互いに助け合ったりと、周囲との交流が無いと、農業は本当に大変な仕事だと思います。就農希望者が相談に来る事もありますが、どうしても先に「こう売りたい」と、売ることを考える方が多いです。

りんごは野菜と違い、植えてすぐに収穫できません。剪定や摘花などの一年間の作業の末に、ようやく収穫できます。周りの先輩農家にも、市場で仕事をしてた時から「作る前から売り方を考えてもダメだ」と言われていました。何よりも生産あっての販売だという事を忘れないで欲しいと思います。





たて  
館  
やま  
山  
はな  
華  
え  
江さん



作付品目：ミニトマト（合計：0.58ha）

就農年：平成26年

活用した事業：農業次世代人材投資（準備型・経営開始型）

略歴：農家出身。青森県営農大学校卒業。

## 経営の概要、特徴について教えてください。

千果（ちか）という品種のミニトマトを栽培しており、主に農協に出荷しています。また、消費者と直接触れ合いたいということもあります。マルシェなどの直接販売できる場があれば積極的に参加しています。

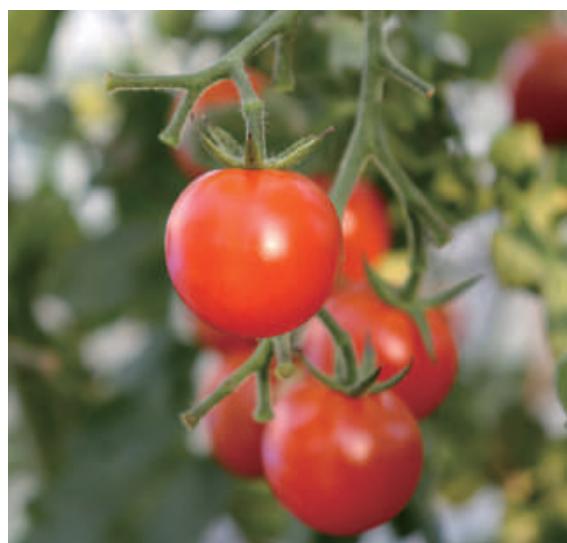
その他、生果の出荷だけではなく、トマトジュースに加工して、新たな販路を開拓しています。

マルシェやSNS（ソーシャルネットワークサービス。以下同じ。）も含め、消費者の方と直接触れ合う場を積極的に設けることで販路拡大を行い、農業経営のPRを行っているほか、6次産業化に力を入れていて、収穫したものを加工品にして出荷しています。



## 農業を始めようと思った理由は何ですか。

幼少の頃から、祖父が農業経営をしている姿を見て、農業が楽しそうだなと思ったのが最初のきっかけだと思います。その後、中学校や高校に入学した後も、農業への興味が尽きず、祖父が農地や農機具を所有していたこと也有って、思い切って農業を始めようと思いました。高校卒業後は、青森県の営農大学校へ入学し、知識や技術の習得に励みました。



## 経営において気にかけているところは何ですか。

今、栽培している品種の千果ですが、他の品種と比べて実が大きい特徴があります。そのためか割れやすく、与える水量、パイプハウス内の気温や湿気の調整、天候の関係など気に掛けるべきところは様々あり、栽培にはとても注意しています。

とはいっても割れたものは出てくるので、規格外となったミニトマトは加工業者に依頼してジュースにしています。小さいお子さんでも飲めるように、無添加だけど甘くて飲みやすいものができるようにしています。

また、生産者とも直接触れ合いたいという気持ちは、就農当初からありました。そこで、青森県で開催している「若手農業トップランナー塾」という講座に参加し、直接販売などに関するノウハウを学びました。

マルシェに参加して、消費者と直接触れ合い、反応を感じ取れるのはとても良い点です。

## 今後の経営展開についてどのようにお考えですか。

令和2年の春には結婚して家族が増えますので、栽培は自分、経営管理などは配偶者にお願いするなど、役割分担しながら一緒にやっていければと思っています。

収入が多いに越したことはないですが、今後も自分の手の届く範囲で美味しい作物を作りたいと思っています。

## これから就農を考えている人へのアドバイスをお願いします。

自分が思い描く計画は、やってみないとわからない事だらけだと思います。

例えば、年々収量が増えていく計画を作成したとしても、手が回らないなどの理由で、なかなか計画通りにはいかないと思います。

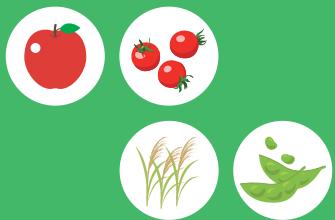
どのようにすればいいかわからなくなつて、手遅れになる前に、事前に市や農協などの関係機関から情報収集することが大事だと思います。

自分から動くこと、これが経営において一番重要なことだと思います。





# そう ま とし のぶ 相馬利伸さん



作付品目：りんご（4.8ha）  
ミニトマト（0.85ha）  
水稻・枝豆（1.31ha）

就農年：平成3年

略歴：農家出身

## 経営の概要、特徴について教えてください。

りんごの生産・販売を主に行っていますが、りんごの農閑期には、ミニトマトや枝豆などの野菜を栽培しています。

## 農業を始めようと思った理由は何ですか。

祖父が畜産、両親がりんご農家で、家業を継ぐかどうか決めかねていました。りんご以外で何かないものかと考えていたところに、トマトのハウス栽培を見る機会があり、りんご農家とは全く違う栽培方法に興味を惹かれ、農業に挑戦してみたいと思ったのがきっかけです。

就農当初は、後継者として実家の経営に携わっていました。

## 経営において気にかけているところは何ですか。

現在は家族6人で作業をしており、体調管理には注意しています。特にパイプハウス内の作業においては、十分な休憩と作業時間の調整を心がけています。また、経営全体を考慮したうえでの作物の品種構成や、家族の配置の仕方にも考慮しています。

販売面に関しては、偶然にも知人の紹介で、5～6年前からスーパーの産直コーナーに出品したり、りんごの即売会を開催したりし、消費者と直接触れ合える販売にも取り組んでいます。



## 今後の経営展開についてどのようにお考えですか。

今後も、さらにパイプハウスを増設する予定です。今は促成栽培という、作物の生育を促進させ、収穫・出荷する時期を早める方法で栽培しているミニトマトもあります。3月末には定植して、5月から収穫していますが、りんごの作業が無い時に、他の作物の作業を入れることで人員の確保に努めています。

ミニトマトとりんごに主軸を置きつつ、規模拡大や品種構成の見直しを行い、省力化を図りながら、新たな作物の導入についても検討しています。

また、設備投資で作業の負担を減らし、販売や環境整備・人材の育成にも力を入れていきたいと考えています。

## これから就農を考えている人へのアドバイスをお願いします。

農作物を作る面白さ、収穫の楽しさがある反面で、経営や作業を一人で行う事は困難です。計画的に人員を確保しつつ、また可能な範囲で機械化を進めていく必要があると思います。また、今でこそミニトマトを栽培していますが、私も、初めからミニトマトを栽培していたわけではありません。

複合経営を始めようと思ったきっかけは、平成3年の台風19号です。あの台風で、栽培していたりんごが全て落ちてしまいました。その時、りんご単一栽培の限界を感じたのですが、複合経営を始めるにあたり、農協や市場の動向を調査し、また色々な先輩農家さんとお話をしました。

私が野菜を始めた頃は、一人で市場に出荷していたのですが、その際に、色々な先輩農家さんと交流を深めて、どんな野菜がいいのか、またどんな栽培方法がいいのかなどについて教えてもらい、試行錯誤の結果、ミニトマトに落ち着きました。初めから成功する人はいないと思いますので、色々なことに挑戦してください。

自身の経営を豊かにするためにも、良い仲間と先輩、アドバイザーなど、人の出会いが必要です。積極的に会合などには参加して、地域との交流を図っていくことが大事だと思います。





さいとうよしひこ  
齋藤 良彦さん



作付品目：夏秋いちご（0.37ha）

就農年：平成24年

活用した事業：農業次世代人材投資事業（経営開始型）

略歴：非農家出身。他産業従事経験あり。

## 経営の概要、特徴について教えてください。

平成24年に就農し、今は7年目です。就農する一年前には、青森県の研修事業を活用し、先進農家で研修をし、その後、国の農業次世代人材投資事業（経営開始型）を活用して新規就農に必要な農機具やハウスなどを導入しました。

いちごを栽培していますが、「夏秋いちご」という、生食ではなくケーキやスイーツなどに使用される品種を扱っています。出荷や作付の時期を調整する事で、労力を分散し、ほうれんそう、ネギ、アスパラガスなどの他の野菜も栽培・出荷しています。

## 農業を始めようと思った理由は何ですか。

前職は、アパレル業界で販売の仕事をしていました。もともと自営業で商売をしたいという考えがありました。小売業ではなく、商品を生産し、販売するという一連の流れを手掛けたいという想いを持っていました。

アパレル業界はとても回転が速く、シーズンに合わせて商品内容を入れ替えしなければならず、次第にもっと商品を大切にした商売をしたいという気持ちが強くなりました。

その時に、メディアなどが農業について取り上げていて、「モノを大事にしよう!」という風潮に自分の中で引かれるものがありました。その後、地元である青森県に、就農について色々と相談し、様々な支援制度や独立するまでの大まかな流れなどを教えてもらいました。

また、開業資金として約1,200万円は必要であったことから、資金を貯めるために、3年ほど東京に出稼ぎに行きました。

その間も、栽培作物や就農地域を決めるために、青森県と東京の全国農業会議所へ何度も足を運びました。就農地域については、以前から青森県に相談していたこともあり、地元で就農することにしました。また、栽培作物については、研修が始まるときに青森県と相談し、いちごにしました。今考えると、県内で栽培している人も少ないので、結果的に良かったのかなと思います。

## 経営において気にかけているところは何ですか。



栽培している品種が夏場のいちごということもあり、作業の空き時間がどうしても出てきます。そのような時間を活用できないかと考え、いちご以外の品目について検討し、色々な品目を栽培するように心がけています。

いちご単一栽培という経営方法に絞ってしまうのはリスクが高いという考えがあつたので、春先から労力をかけずに採れるものはないかと考え、今では、ほうれんそう、ネギ、アスパラガスを栽培しています。栽培技術は手探りですが、流行していたり、栽培しやすい品種などを青森県や近隣の先輩農家、種苗会

社等に教えてもらいながら栽培しています。

また、妻の家族にも了承をいただいたので就農でしたので、やるからには結果を出す必要があると思っていますが、子どもが小さいこともあり、子どもといふ時間は一番大事にしたいという思いから、仕事と家庭のメリハリをつけるようにしています。



## 今後の経営展開についてどのようにお考えですか。



規模拡大も検討していますが、借りている農地周辺では主に水稻が栽培されていて、現在借り入れしている農地の周辺では、パイプハウスを増やすのが難しい事がわかりました。

いちごをさらに拡大するか、他の作物を別の農地にまとめるか等の相談を農家の皆さんと相談して、どのように発展していくかを模索しているところです。

人手に関しては、募集をすれば集まるのですが、仕事に対する想いや、見ていないところで手を抜くような人が多いのではないか、という話題をよく周辺の農家と話しています。雇用しても一日二日で辞めてしまう人も多く、こちらが理想とする人が集まらないことに悩まされています。

雇用に関する課題解決に向けて今考えているのは、例えば、同じ作物を栽培している者同士で、労働力をシェアする方法です。お互いに農業経営をしているので、細かいところを説明しなくとも良い、機械の操作方法も熟知している、そういった人達で、労働力不足などの地域が生き残っていくための話し合いをしています。

志を同じくした者同士で、出荷組合のような共同経営をするという話もあります。まだまだ未定ですが、周りの農家さんと話し合いながら取り組むことで、地域に貢献できることも大きいのではないかと考えています。



## これから就農を考えている人へのアドバイスをお願いします。

たくさんあるのですが、とにかく自分から動いてもらいたいと思います。先輩農家に話を聞いてみて、その上で自分でどう動けるのか、それで臆病風に吹かれてしまうようであれば、今ある地位を崩さないほうが絶対に良いです。

農業をやると決めたら、相当の覚悟が必要になるので、情報収集を積極的に行ってください。

インターネットで調べるだけでなく、自分で動ける限り動いて感じたその結果で農業を始めるかどうかを決めてもらいたいと思います。

一生懸命動いていれば、周囲にも熱意が伝わるので、必ず助けてくれると思います。



み かみ ひろ ゆき  
三 上 裕 孝  
さと こ 知 子さん



作付品目：りんご・ブルーベリー（1.0ha）・水稻（0.9ha）

就農年：平成27年

活用した事業：農業次世代人材投資事業（経営開始型）

略歴：農家出身。他産業従事経験あり。

## 経営の概要、特徴について教えてください。

夫婦二人三脚で経営しています。夫婦間で役割分担し、夫の裕孝が生産面に関して、妻の知子が6次産業化や販売面に関して管理を行っています。農協や市場への出荷のほか、直接販売を行っていることに加え、農家の暮らしを知ってもらおうと、不定期でSNSに自分たちの生活を掲載しています。



令和元年からは、ネットショップを開設し、販路の開拓に努めています。SNSを使用した情報発信では、商品を購入した消費者と頻繁に連絡をとり、観光目的で弘前市に来た際には、葉とりや収穫などを体験する機会を設けています。

りんごの生果を出荷し、販売する他にも、加工品を手掛けています。りんごではドライアップル、ジュース、りんご塩などを開発し、道の駅や飲食店に出荷しています。

## 農業を始めようと思った理由は何ですか。

（裕孝さん）

高校を卒業して20年以上サラリーマンとして地元で働いていて、人間関係などにも特に問題は無かったのですが、会社が外資系企業に買収された時に、思い切って会社を辞めて、後継者として実家の農業を継ぎました。

（知子さん）

旦那についてきたとかではなく、一緒に考えて決めました。会社が外資系企業に買収された時は、夫婦共に会社への不満が共通の話題でした。これが一生定年まで続くのかと思ったときに、何のための人生なんだろうと思いました。

私は農家の出身ではありませんが、義理の父の農作業を手伝いに行ったときに「どこの畠も後継者がいないんだよ」という話を聞いて農業の現状を目の当たりにし、農業について興味が湧きました。就農について調べ始めた時に、支援制度について知る機会があり、「これは渡りに船かも」と思ったのがきっかけです。

## 経営において気にかけているところは何ですか。

子どもの頃、良い思い出がひとつもなかったんです。親は冬出稼ぎに行ってずっといない、家には祖父母と兄と四人しかいない。幼少期の思い出はただただ薄暗い感じでした。私自身、農業についてあまり良い印象がないですから、周りから見た農業の印象もあまり良くないのかなと思います。

そのようなこともあり、農業のイメージを自分たちの世代で少しでも良くしたいという思いで日々頑張っています。

また、私たちの経営の理念は、農協や市場への出荷よりも、「個人のお客様に直接、美味しいりんごをお届けして食べていただく事で収入を得たい」ということです。この理念を周りにも広めたいと思っています。

頑張って取り組んだ分は結果につながるのは確かだと思います。

また、最終的には身体が資本ですから、体調に気を付けながら自分たちのペースで取り組んでいます。



## 今後の経営展開についてどのようにお考えですか。

将来的には、地域において観光農園として経営したいと考えています。幸いにも、園地の周辺には観光名所が多いので、観光客が自由に立ち入りできるような観光農園にしたいと考えています。

また、どうしても、農業に興味を持つ人は高齢者の方が多いので、若い世代にも農業の魅力が伝わるよう、情報発信を積極的に行っていきたいです。

## これから就農を考えている人へのアドバイスをお願いします。

(裕孝さん)

高齢化が進み、農地を手放す人が多くなっているので、これから就農を考えている人は農業を始めやすいのではないかと思います。

ただ、会社勤めしている時と農業経営の身体の使い方は全然違いますから、体調管理には十分気を付けてほしいです。また、農協の部会など、他の生産者とは積極的に交流したほうがいいです。様々な人の意見を取り入れることで、自分の経営がより良くなっていくはずです。

(知子さん)

前職で積み重ねてきたスキルは無駄にはなりません。例えばパソコンができるとか、顧客を持っているとか、機械の取り扱いが得意とか。それぞれの技術を持ち合えば、農業技術はまだまだでも、他の場面で経営全体を補えるのではないかと思います。また、夫婦で役割を分担することで、互いに補完し合い、協働して経営を向上させるのが理想像だと思います。





令和2年1月17日 発行

発行元：弘前市 農林部 農政課

〒036-8551 青森県弘前市大字上白銀町1-1

TEL : 0172-40-0767

受託者：(有)アサヒ印刷

〒036-8246 青森県弘前市大字青樹町3-6

TEL : 0172-87-1118

事業名：令和元年度農業経営力向上支援事業

－事例集作成業務－