

就農事例

今田雅人氏

調査日 令和4年12月（就農後7年目）

所在地 まんのう町

経営主 今田 雅人

主要事業 露地野菜

主要作目 ナス 40a
ナバナ 110a
その他 30a
(サトイモ、ショウガ、キュウリ)

就農タイプ 新規就農（非農家出身）

就農時期 平成28年

労働力 家族 2名（本人、母）
常時雇用 1名
臨時雇用 1名（4～12月）

ヒストリーあらすじ

・金融業で4年間勤務した後、知人の紹介で愛媛県にある農業法人(有)ジェイ・ウイングファームで2年間勤務し、農業に接することで興味を持つようになった。経営者の職人気質な考え方や取組みを学び、独立しても農業に取り組めると判断し、退社後、知識を備えるために香川県農業大学校に入学した。農業大学校時代の実習先の農家で夫婦2人でできる農業経営や産直出荷への対応を学んだ。現在も悩んだ時には相談している。

・農業大学校2年目に知り合いを通じて40aの農地確保の目途がつき、ナス5a、ナバナ35aの経営内容で就農することに決めた。

就農当時は農業機械も無く、5aの農地を鍬で耕した。その状況を見た農大時代の仲間から中古のトラクター（15ps）を貰えたことで効率的に農地を耕せるようになった。5aの農地を鍬で耕した実績は、自分の根気を高めただけでなく、農業へのやる気を地域の人に認めてもらえるきっかけとなった。

・就農後、一気に規模拡大するのではなく管理できる規模を考え、毎年20a程度ずつの農地を借り入れながら現在の250aまで規模拡大した。雇用については、規模拡大に合わせて3年前から1人常時雇用、4月～12月の忙しい時期には1人臨時雇用を行っている。

また、農業機械については国の給付金を活用して2年目にトラクター、3年目にフレールモア、4年目に運搬機、5年目に軽の箱バン、肥料散布機と計画的に導入し、借金しないように設備投資を行った。

・今後は、メインの作目は変更せず、産直の反応を見ながら需要があるもの、自分が栽培したいものに挑戦したい。

無理はせず、着実に実績を積み上げていき、地に着いた農家になり、5年後に経営規模など2割アップを目指す。

青年農業士として、新規就農者と交流し手本となる農業を目指す。

エッセンス	
●農業法人での勤務	・農業に対する心構えを学ぶことができた。 ・農地を守る意味や食につながる職業としての農業について考えるきっかけとなった。 ・農業法人での経験が自分の成長を促している。
●人とのつながり	・農業大学校で基礎知識と人的ネットワークを得ることができた。自分のキャリア形成に大きな役割を果たした。 ・農業に真摯に向き合うことが地域の農業者からの信頼を得る力となっている。
●若手経営者が集まり研鑽	・就農3年目から、若手経営者（就農3～5年程度）に声をかけ勉強会を始め、継続し実施している。毎年の経営計画に対する実績を報告し、改善点を検討し合う。また、協力して新たな取組みにつながるよう互いに研鑽する良い場となっている。



今田雅人氏



ナバナ収穫作業



ナバナほ場



常時雇用者とナバナ調製作業



調製後の箱詰め作業

今田雅人氏 ヒストリー<課題と対応策>

就農前	就農期 平成28年～	確立期 令和2年～	発展・将来構想 令和5年～
<p>●知人の紹介で雇用就農</p> <ul style="list-style-type: none"> ・非農家出身 ・金融業で4年間勤務の後、農業法人(愛媛県)に就農 <p>雇用先の(有)ジェイ・ウイングファームでの2年間の勤務で学んだ、代表の経営者気質な考え方や取組みが今も農業経営のお手本となっている。</p>	<p>●平成28年認定新規就農者に</p> <ul style="list-style-type: none"> ・平成28年4月就農 ・農地を借り入れ、ナス5a、ナバナ35aで農業経営を開始 <p>農業委員会や農地機構の協力を得て、徐々に農地の借入面積を増やしていき、経営規模の拡大をしていくことで経営の安定を図った。</p>	<p>●雇用の開始</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現在の経営規模に発展させるため、常時雇用を令和2年から開始 <p>これまでは繁忙期に手伝ってもらう程度であったが、常時雇用により作業効率の向上が図られた。</p>	<p>●新たな品目や取組みの検討</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ナス、ナバナ以外の品目を試験的に栽培中 ・新たな販路の確保 <p>・主力品目以外で新たな品目を検討するとともに、肥料高騰の中、肥料費が抑えられる栽培方法を目指す。</p> <p>・他の経営者と連携して販路の開拓にも取り組む。</p>
<p>●知識を身に付けるため農業大学校に入学</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業大学校の「担い手養成科(2年間)」で露地野菜の知識や技術を習得 ・人的ネットワークの形成 	<p>●無理のない設備投資</p> <ul style="list-style-type: none"> ・借入れは行わず、必要な機械を徐々に整備 <p>借入れは行わず、国の農業次世代人材投資資金を活用し、必要な農業機械を揃えた。</p>	<p>●令和3年認定農業者に</p> <ul style="list-style-type: none"> ・毎年20aずつ農地を増やし250aまで順調に規模拡大 <p>就農して5年間で順調に規模拡大でき、売上げも増加し、認定新規就農者からすぐに認定農業者へ移行できた。</p>	<p>●経営者として目指す経営発展と地域への貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> ・5年先の経営発展を目指した目標の設定 ・先輩農業者として新規就農者を支援
<ul style="list-style-type: none"> ・実習先で夫婦2人でできる農業経営や産直出荷への対応を学ぶ。 ・主要作目をナス、ナバナの複合経営に決めた。 ・受講生や教師、先輩農家など人との関わりは宝物となっている。 	<p>●仲間づくり</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中讃地区農業後継者クラブへ参加 <p>若手農業者の知り合いができ、交流することで技術面、経営面が勉強でき、切磋琢磨する関係が築けた。</p>	<p>●仲間との研鑽</p> <ul style="list-style-type: none"> ・5年前から地元の若手農業者が集まり勉強会を実施 <p>毎年の経営計画の進捗管理や実績を報告し合い、改善点を検討し合うことで経営が確立された。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・経営面や技術面の課題を抽出し、解決に向けた取組みを継続しつつ、確実な目標設定のもと5年先で経営規模など2割増を目指す。 ・青年農業士として、新規就農者の手本となるような農業を目指すとともに後継者クラブ活動を通じて新規就農者が地域や農業に定着できるよう支援を行う。