



私、野菜を始めました





## ～はじめに～

近年、水田に土地利用型野菜を導入し収益性の高い農業を目指す方や、いちごを始めとする園芸生産を志し新規就農する方が数多くいらっしゃいます。

こうしたことから、今後、就農を予定している方や、経営改善を考えている方が園芸作物を導入する際の参考にしていただきたいと思い、当地域で野菜を導入している経営事例を紹介する冊子を作りました。

冊子の作成にあたり、農家後継者の部門経営としての野菜導入や、結婚を契機とした野菜導入、さらには、他産業から農業参入し、野菜を取り入れた事例など、様々な思いを胸に野菜づくりに取り組んでいる方々にお話をいただきました。

この冊子を読んでもくださった皆様が、園芸作物を取り入れた農業経営の魅力を感じ、新たなチャレンジに向け、最初の一步を踏み出すきっかけになれば幸いです。



# 目次

## 土地利用型農家後継者の部門経営として野菜導入



**スケールメリットで勝負できる玉ねぎ経営を目指して 1～2P**  
高根沢町 福田 正英 さん



**さつまいもで地域の農地を守る ～若き生産者の挑戦～ 3～4P**  
さくら市 手塚 徹 さん



**家族で楽しみながら取り組む野菜の周年生産 5～6P**  
那須烏山市 川上 智之 さん、恵 さん

## 大規模土地利用型経営体の野菜導入



**夢は販売額2千万円超 ～えだまめに未来を託して～ 7～8P**  
さくら市 長嶋 徹 さん

## 結婚を機に就農し、部門経営として野菜導入



**『好き』を原動力に～いちごから広がる農業女子の輪～ 9～10P**  
那珂川町 小林 千歩 さん

## 他産業から農業参入し、野菜導入



**地域の農地・農業を次世代に繋げるために 11～12P**  
塩谷町 農業法人(有)アグリしおや 齋藤 昌志 さん

## 次代を担う若手野菜生産者

**意欲あふれる若手生産者の紹介 13～14P**

## 主要野菜の経営収支目安・主な支援策等

**野菜ってどれくらい儲かるの？（主要野菜の経営収支目安） 15P**

**露地野菜の導入・拡大や販路開拓等に活用できる主な支援策 15～16P**

**就農前後の主な支援策 16P**

**園芸総合相談所（愛称「みのりす」）の問い合わせ先 16P**



# スケールメリットで勝負できる 玉ねぎ経営を目指して

福田 正英さん  
(高根沢町)

平成26年就農、北海道型の玉ねぎ大規模経営を実践。  
平成30年度第1回土地利用型園芸コンクール審査員特別賞受賞。

## 経営概況(令和元年)

栽培品目・面積  
玉ねぎ 6.2ヘクタール

販売先  
一次加工業者、直売所、学校給食、飲食店、生活協同組合

労働力  
本人、妻、パート2~3人  
就労支援施設と作業連携

## 「北の大地」から学ぶ

就農前、農業を生業として成り立たせるには、米麦に代わる作物が無いと難しいと感じていました。そんな時、知人の紹介で、北海道中富良野町の玉ねぎ農家で研修する機会に恵まれ、実際に北海道の玉ねぎ栽培を目のあたりにして「これならイケる」と手応えを感じ、機械化できれば勝機はあると考えました。また、両親が米麦の傍ら長年、玉ねぎを栽培していたので、技術面でも支援が得られると思い、就農を決意しました。

## 北海道型の玉ねぎ生産を目指して

スケールメリットで勝負できる北海道型の玉ねぎ生産をビジネスモデルとする福田さんの挑戦は平成26年から始まりました。就農1年目は、水田で約50アールからのスタートでしたが、翌年には2ヘクタールを超え、その後も着実に規模を拡大し、令和元年には、6.2ヘクタールと県内トップレベルの規模に達しています。短期間でこれ程までの大規模経営を実現させた福田さんの取組を御紹介します。

## 栽培体系や機械化体系の構築

玉ねぎを生産するにあたり、福田さんがまず取り組んだのが、北海道や佐賀県などの主要産地の栽培事例の情報収集と整理です。こうした情報を基に、品種構成や病害虫防除体系等を習得し、単収の早期安定や、多品種導入による収穫期間の拡大、労力分散を図ってきました。また、規模拡大には必須となる作業の機械化は、10ヘクタールの経営規模を念頭に置き、必要となる玉ねぎ専用機械を各種補助事業の活用や中古市場の情報収集等により、計画的かつ低コストで整備を進めてきました。



### 年次別、導入機械等と経費

【平成27年 0.5ヘクタール】

・選別機一式 800万円

【平成28年 2.7ヘクタール】

・集出荷調整施設・貯蔵倉庫 3,000万円

・収穫関連機械 200万円

・育苗パイプハウス 300万円

【平成29年 3.4ヘクタール】

・乗用管理機 600万円

・段ボール供給機 100万円

・オニオンハーベスター 100万円



## 販路開拓とその効果

規模拡大に伴い収穫量も急増したことから、当初は、商談会への参加や、専門アドバイザーから販売先の紹介を得て販路開拓に取り組みました。複数の販売先が確保できたことで、適期収穫、適期販売が可能となり、リスク分散と有利販売につながったとのことです。また、実需者と直接話すことで、加工業務用玉ねぎの市場動向やニーズが把握でき、マーケットインに基づく生産ができるようになったと話してくれました。

## 今後の経営展開

玉ねぎの栽培面積は、令和元年に6.2ヘクタールまで拡大され、当面の目標である10ヘクタールにまた一歩近づきました。併せて、必要な機械・資材の整備や、平均単収の向上、周年雇用の環境整備に向けた新規作物の導入による年間労働時間の平準化、更には、雇用確保や財務管理上、必要であれば法人化も視野に入れ経営を展開することです。かつて、福田さんがそうであったように、今度は福田さんの経営に憧れ、就農を志す若者が現れることを大いに期待いたします。



【取材：渡辺修一】



## さつまいもで 地域の農地を守る ～若き生産者の挑戦～

チャレンジ精神で  
農業の道へ

栃木県農業大学校卒業後、  
企業勤めをしていた手塚さん。  
しかし小さな頃から心の中  
にあった、何か自ら経営した  
いという思いを実現すべく、  
兼業農家の祖父の農地を引継  
ぎ、農業の世界に飛び込みま  
した。

### 手塚 徹さん

(さくら市)

栃木県農業大学校卒業後、一般企業勤務を経て、平成29年に就農。平成30年よりさつまいもの栽培に取り組む。矢板さつまいも組合の若きエースとして活躍。

自ら考えたどり着いた  
さつまいも栽培

就農1年目の平成29年は、いちごと米の栽培に取り組みました。しかし、減少の一途をたどる地域の担い手の現状を見て、露地野菜で面積をこなして地域の農地を守っていきたくと思ったそうです。

農地をあまり選ばないこと、台風等の自然災害の被害を受けにくいことなどから「さつまいも」に注目し、経営の中心に位置づけ、10アールからスタートしました。2年目の令和元年は3ヘクタールを作付けし、令和2年は10ヘクタールまで規模拡大を予定しています。

## 販路の拡大に向けて

矢板さつまいも組合ができたのは、近隣の食品企業から干し芋用のさつまいもを栽培を打診されたことがきっかけでした。

しかし、栽培面積の拡大に伴い、新たな販路を確保する必要が生じました。そこで令和元年には、新たな食品企業との取引を開始したり、県の主催するマッチング商談会に参加したりするなど、積極的に販路の確保に取り組んでいます。

また、焼き芋にして近隣の道の駅で販売するなど地元ファン獲得にも努めています。



## 経営概況(令和元年)

農業部門：さつまいも 3ヘクタール  
いちご 4アール  
水稻 70アール  
加工部門：干し芋、焼き芋  
販売先：加工会社、道の駅

## さつまいも栽培の魅力

令和元年産は天候不順の影響があり、前年よりも単収が減少してしまいました。

しかし、中食産業における需要の高さや自身の栽培技術も身につけてきたことから、さつまいもの栽培に大きな手応えを感じています。

今後は、ある程度機械化が進んだので、面積を拡大すること、どんどん収益をあげていきたいそうです。



また、いちごからさつまいもの栽培に切り替えたことで、時間的余裕が増え、プライベートの時間を十分に確保できるようになったことが嬉しいとも語ってくれました。

その一方で雇用の確保など経営面の課題に取り組む必要性を感じているようです。

## 夢は大きく

最終的な目標を栽培面積300ヘクタール、売上1000億円、法人化、さらには上場へと掲げる手塚さん。

その過程の中で冷凍工場を建てて、周年でのさつまいもの集荷や地域の雇用の確保に取り組みたいと話しています。

高い目標を持ち、「地元の高い目標を守りたい」という夢を語ってくれた手塚さんを、心から応援したいと思います。

そして、手塚さんの取組により地域が活性化されることを願っています。

## 規模拡大時にかかった経費

(令和元年時さつまいも3ヘクタール)

定植機	76万円
つる刈り機	58万円
マルチはぎ機	30万円
収穫機(中古)	120万円
選別機	230万円
小型トラクター	40万円
計	554万円



# 家族で楽しみながら 取り組む野菜の周年生産

川上 智之さん  
恵さん

(那須烏山市)

平成27年就農、部門経営として露地野菜の栽培を始め、周年での安定生産を目指している。

## 経営概況(令和元年)

栽培品目・面積  
 ねぎ 60アール  
 とうもろこし 30アール  
 ブロッコリー 13アール  
 レタス 10アール  
 白菜 10アール  
 にんじん 8アール  
 カリフラワー 4アール  
 キャベツ 4アール  
 (延べ面積 139アール)  
 販売先  
 JA、スーパー、直売所

## 野菜づくりを夫婦で スタート

智之さんは、5年前に勤めていた会社を辞め、就農準備校「とちぎ農業未来塾」での1年間の研修を経て、平成27年4月に就農し、それまでご両親が栽培してきた水稲、大豆とは別にねぎを中心とした露地野菜を部門経営としてスタートさせました。ねぎを経営の柱としたのは、1年を通して出荷ができることや初期

投資が比較的少ないこと、また、JAねぎ部会所有の定植機等が利用できることが決め手になったとのこと。また、それまで、専業主婦をしていた恵さんも、智之さんの就農を機に野菜づくりに参画しました。川上さん夫妻には3人の子さんがいらっしゃるが、「育児と仕事の両立を図れるのも農業の魅力」と恵さんは笑顔で話してくれました。



## 導入時にかかった経費

(平成27年時にねぎ30アル導入)

管理機	28万円
動力噴霧機	31万円
収穫機(掘取り)機	55万円
出荷調製機(中古)	80万円
計	194万円

※播種機、定植機はJAねぎ部会から、  
トラクターは父から貸借使用

## 野菜づくりは選択の自由度が高い

「野菜づくりの魅力は、何と言っても選択の自由度が高いことです。特にねぎは作型が多く、様々な品種を組み合わせてることにより年中収入を得ることが出来ます。」と智之さんは話してくれました。事実、川上さん夫妻は、多様な野菜、品種を取り入れ、水の稲の繁忙期を除き、年間を通して野菜の収穫・出荷を行っています。

## 野菜の周年出荷

収穫・出荷時期	作物
5/中～6/上	春ねぎ
6/中～7/中	とうもろこし
7/下～8/下	夏ねぎ
10/中～11/下	ブロッコリー レタス、白菜、 カリフラワー キャベツ
11/下～2/中	ニンジン 冬ねぎ
2/下～4/中	冬、春ねぎ

※野菜の収穫時期は、田植(4/下～5/上)と  
稲刈り時期(9/上～10/上)を避けて設定

## トライ＆エラーと ノウハウ蓄積

周年での安定生産を目指し、適期と言われる時期以外にも試作を繰り返してきました。失敗もありましたが、地域で前例のない時期に収穫できる作型の発見もあり、こうしたチャレンジは経営発展の原動力になっています。また、経験値や実績データはパソコンに入力し、翌年の品種構成や作付計画に役立てています。



## 家族で楽しみながら 続けられる野菜づくり

智之さんは、「関係機関からは、地域を代表するような大規模野菜経営の実践をよく期待されているのですが、私たちが目指しているのは、家族で楽しみながら続けていける野菜づくりです。」とキツパリ。野菜の周年出荷体系を探究し、1年を通じた作業時間の平準化や、出荷ロス、生産コストの低減を図ることで、大規模化に頼らなくても、安定した収入が得られる家族経営を理想とするお二人の今後の挑戦が楽しみです。



[取材：渡辺修一]



## 長嶋 徹さん

(さくら市)

平成2年就農、平成19年からえだまめの栽培を始める。  
令和元年産えだまめ3ヘクタール栽培、販売額は1200万円超。  
塩野谷農協枝豆研究会会長  
令和元年度第2回土地利用型園芸コンクール大賞受賞

### 経営概況(令和元年)

#### 農業部門

えだまめ 3ヘクタール  
しゅんぎく 20アール  
水稻 9ヘクタール

#### 販売先

J A  
直売所(4か所)



### えだまめとの出会い

栽培していた夏にら価格の低迷を理由に新たな品目を探していた長嶋さん。当時のJAのら担当から、薦められたことがえだまめに取組始めたきっかけと話します。既にブランド化されていたこともあり、予想以上の収益

## 夢は販売額2千万円超 えだまめに未来を託して

を得ることができたことから、栽培面積を年々拡大、栽培開始から8年後には販売額1千万を超えたそうです。  
えだまめをメインに据え、地域で前例のない機械化一貫体系にも取り組まれている長嶋さんの経営を紹介します。



## 規模別に見た必要機械とその経費

【60アール程度】	
・播種機	20万円
・簡易脱莢機	60万円
・選別機	90万円
・コンベア	20万円
【100～150アール程度】	
・全自動脱莢機	180万円
・袋詰機	80万円
・脱水機	30万円
【150～200アール程度】	
・収穫機	110万円
・コンベア(2レーン目)	30万円
【250アール以上】	
・全自動収穫機	500万円

### こだわりのえだまめ

直売所向けのえだまめは、収穫当日には店舗に並びます。さらに、3日程度しかないので、収穫適期を見極めたえだまめは「新鮮でおいしい」の言葉がぴったりです。

この確かな食味が根強いリーダーを獲得し、今や直売所における長嶋さんのえだまめのシェアは50%以上、販売率も99%を超えています。

### 作業の効率化・省力化に向けて

長嶋さんは、令和元年度に産地づくりモデル地域育成事業を活用して、収穫と脱莢を同時に行う全自動収穫機を導入しました。

この結果、収穫作業時間が従来の半分程度になった上、脱莢に伴う残渣をほ場に捨てに行く工程がなくなり、大幅な労力削減につながったそうです。



### 地域のリーダーとして

えだまめは、夏場の需要の高さや販売価格が安定していること、機械化作業が可能なおとろが強みと話す長嶋さん。また、品質維持に必要な適期収穫や、連作障害の対策として、水稲をローテーション作物に組み入れるなど、長嶋さんは常に地域の先駆的な存在です。

最終的には、えだまめの作付面積を5ヘクタール、販売金額2000万円超えを目標に今日もえだまめ栽培に取り組んでいます。





# 『好き』を原動力に

## いちごから広がる農業女子の輪

### 小林 千歩さん

(那珂川町)

栃木県農業大学校研究科卒業。平成21年に結婚とともに就農し、平成29年に「いちご」で自身の経営をスタート。塩南女子会、栃木農業女子プロジェクトに所属し、精力的に活動中。

#### 経営概況(令和元年)

##### 農業部門

【本人】  
いちご 8アール  
(とちおとめ 7アール)  
(スカイベリー 1アール)

【夫・両親】  
水稻 30ヘクタール  
そば 3ヘクタール

##### 販売先

JA、直売所、レストラン等

##### 労働力

本人、常勤雇用1名  
臨時雇用数名(農繁期)

#### 就農したきっかけ

さわやかな笑顔の千歩さんは、宇都宮市の非農家出身。動物や自然好きなことがきっかけで農業高校、栃木県農業大学校本科さらに研究科へと進学。農大では露地野菜を学び、卒業後は、農大で出会ったご主人と結婚され、念願だった「農家の嫁」に。

#### いちごを導入したきっかけ

3人のお子さんの育児が一段落したのを機に、働き始めること

を考えた千歩さん。子どもがいながらやれる仕事として得意なハンドメイドの雑貨づくりなども考えたそうです。しかし、好きな農業で何かしたいと考えていたタイミングで、近所のいちご農家から空きハウスを借りられることになりました。いちご栽培は未経験でしたが、高収益が見込め、初期投資を抑えて開始することに魅力を感じ、知人のいちご農家の後押しもあり、平成29年にいちご栽培をスタートしました。

## いちご栽培の魅力

「好きなことしかしていない！」という千歩さん。まず、ほ場では体を動かし、自身の都合で作業を進められ、ハウスという限られた空間なので、子どもへの目が届きやすく、いちごの選別・パック詰め作業場所を自宅に作ったことにより、選別は内職のような感覚で作業できるのだそうです。さらにJAが全量引き取ってくれるので、出荷にも手間がかからないとのこと。 「いちご栽培（農業）は子育てと両立しやすい職種の一つ」だと話してくれました。いちごは、収益性の高さも魅力ですが、何よりも購入してくれたお客さんから「おいしかった」と喜んでくれる声が聞けることが、やり甲斐や意欲につながるということです。



### 導入時にかかった経費 (平成29年時に8アール導入)

畝上げ機	30万円
動力噴霧機	30万円
ハウス修繕費	86万円
予冷庫	50万円
計	196万円

※ハウスは貸借

## いちご栽培を通して

肥料は有機質のものを使用するなど、美味しく安全安心ないちご栽培を心掛けています。さらに今後は減農薬で栽培できる環境を整えていきたい考えを持っています。

いちご栽培3年目を迎える令和2年産は、とちおとめとスカイベリーを作物付していますが、苗づくりに失敗してしまい、近隣の先輩農家から苗を分けていただいたそうです。このご恩は、いちご栽培や農業を通してお返ししていきたいと、力強く話してくれました。

## 最後に…

多くのいちご生産者と意見を交換できるのは、「いちご王国・栃木」ならではの、社交性に富む千歩さんの交流の輪はさらに大きく広がりを見せています。千歩さんは塩南女子会や栃木県農業女子プロジェクトに所属しており、多様な品目を生産する農業女子とともにイベントを企画したり、出展したりと様々な取り組みも行っています。『好き』を語る千歩さんの目は真っ直ぐで輝いていました。今後の活躍が楽しみです。



[取材：小幡葉子・関口あゆみ]



## 地域の農地・農業を 次世代に繋げるために

農業法人

(有)アグリしおや

代表取締役 齋藤 昌志さん

(塩谷町 写真左端)

(有)アグリしおやは、耕作放棄地の解消等を目的に平成16年に設立した農業法人。平成30年に冬期の労力を有効活用し、安定した経営を実現するため露地野菜を導入。

### 経営概況(令和元年)

栽培品目・面積

野菜 58アール(芽キャベツ、人参  
キャベツ、大根、二十日大根)

水稻 47ヘクタール(コシヒカリ、  
ゆうだい21、あさひの夢)

野菜の販売先

農機メーカー関連ファーム直売所

### 地域農業の 担い手として法人設立

(有)アグリしおやは、船生建設株式会社が、年間を通じた従業員のア定雇用と農業担い手の高齢化、人材不足による耕作放棄地の増加を解消する地域の中心的な担い手として、平成16年に設立した農業法人です。

### 安定経営に向けた 露地野菜導入

農地を集積する中で、水が利用できる水田なども出てきます。こうした条件不利地も地域の大切な財産として預かり、これまで大豆を作付してきましたが、近年、連作による収量低下が課題となっていました。また、農閑期にあ

たる冬期の労力の有効活用も経営の課題としてあったため、その両方を改善し、安定した経営を実現するため、露地野菜を導入することにしました。



## 野菜づくりリスタート

露地野菜の品目選定にあたり齋藤代表は、「船生地区は野菜生産者が少なく、この地にどのような品目が向くのか当初は見当もつかなかった」と振り返ります。それならば、発想を変えて、出口からと考えようと、取引先と相談し、需要が見込めるキャベツ、芽キャベツ、白菜、大根、人参の5品目を選定し、平成30年から栽培を始めました。

## 手作業から機械化へ

野菜導入1年目は、全ての作業を手作業で行いましたが、想像はしていたものの、特に雑草との戦いには大変苦勞され、露地野菜生産には機械化が必須であると身を持って実感されたそうです。そのため、2年目となる令和元年度は、栽培面積を30アールから58アールへ拡大し、それに合わせて野菜専用管理機の導入や、水稲用ブームスプレイヤを活用し、中耕培土、除草、薬剤散布、散水等の作業の機械化を進めることによって、大幅な、省力化を図ってきました。

### 規模拡大時にかかった経費 (令和元年時 野菜58アール)

野菜専用管理機	28万円
計	28万円

※トラクター、ブームスプレイヤは水稲用を活用

## 今後の挑戦

野菜導入3年目を迎える令和2年度は、新たな品目の導入と併せ、作付面積もさらに拡大する予定です。また、当該年度中に、野菜部門の軸となる品目を選定する予定で、品目決定後は機械化一貫体系を整備し、将来的には、2ヘクタールから3ヘクタールの野菜生産の実践と、水稲部門の更なる農地の集約化、作業効率化、省力化を併せて進めていく方針です。



## 地域の農地を次世代へ

「耕作放棄地を増やさず、地域の農地を次の世代に繋げていきたい」この精神は、(有)アグリしおや初代代表(齋藤寿男現会長)から現代表に受け継がれています。地域農業の持続的発展を目指す(有)アグリしおやの挑戦はこれからも続きます。



# 次代を担う 若手野菜生産者

## 写真

- ① 氏名
- ② 市町
- ③ 栽培品目 面積
- ④ 野菜栽培年数
- ⑤ 野菜を始めた/選んだ理由
- ⑥ これから野菜を始める人へメッセージ

このページでは、1~12ページで紹介しきれなかった当地域で野菜の栽培に取り組む意欲あふれる若手生産者の方々を紹介します。

この冊子を御覧の皆さん、この機会に野菜の栽培を始めてみませんか？



- ① 野瀬遥加さん(姉)  
庄矢さん(弟)
- ② 矢板市
- ③ 夏いちご 10アール  
秋冬ねぎ 20アール
- ④ 3年
- ⑤ 地域の気候に合う品目を導入。
- ⑥ いちご、ねぎとも需要が高く、やり甲斐があります。



- ① 渡辺正範さん
- ② 矢板市
- ③ うど 120アール
- ④ 12年
- ⑤ 美味しい、水稲と労力競合が少ない。
- ⑥ 野菜(うど)づくりは、手間を掛けるだけ実りがあります。



- ① 花塚秀貴さん
- ② 矢板市
- ③ アスパラガス24アール
- ④ 3年
- ⑤ 価格が安定していて、将来性があること。
- ⑥ 需要が高く、商品が軽いので収穫や選別作業も以外と楽です。



- ① 阿久津大輔さん
- ② さくら市
- ③ ねぎ 70アール
- ④ 1年
- ⑤ 元調理師で、食材となる農産物に興味があった。
- ⑥ 農業は自由度が高く、クリエイティブで楽しい仕事です。





- ① 大谷 恭伸さん
- ② さくら市
- ③ アスパラガス30アル
- ④ 3年

- ⑤ 親を手伝いながら勉強するうちに自分も栽培したいと思った。
- ⑥ 野菜は手間をかけた分応えてくれます。是非チャレンジを！



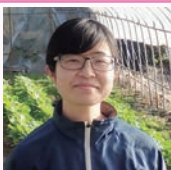
- ① 谷畑 健司さん
- ② 塩谷町
- ③ トマト 38アル
- ④ 5年

- ⑤ 父の影響。苦手な人でも食べられるトマトを生産したい。
- ⑥ 直売所出荷は、直接、消費者から反応がある = やり甲斐大。



- ① 阿久津 友紀さん
- ② 塩谷町
- ③ にら 30アル
- ④ 8年

- ⑤ 産地化が図られ、ゼロからスタートできる基盤が整っていた。
- ⑥ にらは初期投資が比較的少なく、周年出荷で安定生産ができます。



- ① 平石 由貴さん
- ② 高根沢町
- ③ アスパラガス16アル
- ④ 1年

- ⑤ 栽培に適した土地と選別機等の省力技術が入っていること。
- ⑥ 発見が多く、楽しいアスパラ栽培。一緒に栽培しませんか？



- ① 湯田 知昂さん ともあき
- ② 高根沢町
- ③ いちご 20アル
- ④ 2年

- ⑤ 稼げる。栽培方法は人によって様々で、挑戦のしがいがある。
- ⑥ やり方次第で稼げます。チャレンジする価値があります。



- ① 山口 喬亮さん ただあき
- ② 那須烏山市
- ③ さといも 60アル  
きゅうり 10アル
- ④ 9年

- ⑤ さといもは水田作付との相性が良い。
- ⑥ 比較的 low コストで栽培ができます。



- ① 益子 誠さん
- ② 那珂川町
- ③ トマト 55アル  
とうもろこし 60アル
- ④ 11年

- ⑤ 妻の実家で栽培していた。収益性が高い。
- ⑥ 定年が無く、自分の意思で長く働けます。



- ① 磯 拓光さん
- ② 那珂川町
- ③ いちご 33アル
- ④ 3年

- ⑤ いちごは祖父母の代から栽培している。稼げる作物。
- ⑥ 手間を掛けた分、見返りがあります。自由度が大きいのも魅力。

## 野菜ってどれくらい儲かるの？（主要野菜の経営収支目安）

品目	経営面積 (アール)	従事者数 (人)	総収量 (トン)	単価 (円/kg)	農業 粗収益 (万円)	農業 所得 (万円)	所得率 (%)	総労働 時間 (時間)	管内最大の 経営面積 (アール)
秋冬ねぎ	50	2.5	15	260	390	185	47.3	1,785	450(周年)
夏ねぎ	30	2.5	9	335	302	142	47.2	1,161	同上
たまねぎ	50	2.0	32.5	109	354	171	48.3	1,059	620
さつまいも	30	-	9	97	87	47	53.6	219	300
えだまめ	250	-	12	830	996	532	53.4	5,075	300
うど	100	2.0	9.5	485	461	189	41.0	1,778	260
さといも	100	2.0	18	184	331	179	54.2	226	80
夏秋なす	20	2.0	11	292	321	162	50.5	1,606	15
いちご	40	4.0	20	1,155	2,310	1,199	51.9	7,546	200
冬春トマト	50	2.5	85	313	4,620	2,361	41.1	6,636	51
にら周年	80	3.0	36	488	1,755	1,028	58.6	7,695	100
アスパラガス	40	2.5	8	1,067	864	450	52.7	4,030	40

平成29年度版農業経営診断指標より抜粋（管内最大の経営面積を除く）  
ただし、さつまいも、えだまめは、塩谷南那須農業振興事務所調べ

## 露地野菜の導入・拡大や販路開拓等に活用できる主な支援策

### 1 産地づくりモデル地域育成事業（地方創生交付金活用事業）

水田を活用した露地野菜の生産拡大をソフト面、ハード面で一体的に支援

#### (1) 産地づくり躍進推進事業（ソフト）

事業主体 農業協同組合、農業生産組織、認定農業者など

補助対象 水田における露地野菜づくり、供給体制の強化に向けた以下の経費を助成

・検討会の開催(関係者打合せ等)・モデル園芸団地形成(良質苗の調達、生産資材導入等)・販路確保(商談会出展等)・低コスト化等の収益性向上に向けた実証等

補助率 1/2以内

#### (2) 産地づくり躍進整備事業（ハード）

事業主体 農業協同組合、農業生産組織、認定農業者など

補助対象 水田における露地野菜の低コスト生産に必要な機械(播種機、移植機、収穫機等)、出荷調整機械・施設、一次加工施設・機械(洗浄機、皮剥き機等)、貯蔵施設等の導入に係る経費を助成

補助率 施設4/10以内 機械1/3以内

## 2 土地利用型園芸指導力強化事業（県単）

産地課題に対して、先進地指導者や食品企業関係者が直接アドバイス

内容 産地に対して先進産地指導者や食品企業関係者(原料調達部門や中間事業者等)など、土地利用型園芸の産地づくりのノウハウがある者を現地に派遣

【指導内容（例）】

- ・ 外食、中食産業の動向、業者が国産野菜に求める条件
- ・ 加工・業務用野菜の需要動向
- ・ 契約取引にかかる産地の取組事例等紹介
- ・ 土地利用型園芸産地づくりに取り組む場合のリスク管理

料 金 無料

## 就農前後の主な支援策

### 3 農業次世代人材投資事業（国庫）

次代を担う農業者となることを志向する方に対し、就農前の研修期間(最長2年間)の知識・技術習得及び就農直後(最長5年間)の経営確立に資する資金を交付

#### (1) 準備型

事業主体 栃木県青年農業者等育成センター((公財)栃木県農業振興公社)  
交付対象者 50歳未満で就農する方のうち、県農業大学校等で研修を受けている方  
交付額 年間 150万円/人

#### (2) 経営開始型

事業主体 市町  
交付対象者 市町の人・農地プランに位置付けられている50歳未満の独立・自営就農者  
交付額 年間 最大150万円/人

【注意】前記以外にも支援策はありますので、お問い合わせください。  
また、各支援策(事業)には、対象要件等がありますので、詳細は事前に御確認ください。

お気軽に御相談ください！



みのりす

「園芸大国とちぎづくり」の実現に向け、塩谷南那須農業振興事務所内にトータル的なサポートを行うワンストップの相談窓口「園芸総合相談所」（愛称「みのりす」）を設置しています。

【お問い合わせ先】

栃木県塩谷南那須農業振興事務所 経営普及部  
電話 0287-43-2318



VERY   
GOOD  
LOCAL  

---

とちぎ

## 私、野菜を始めました

令和2(2020)年3月発行

発行 塩谷地方農業振興協議会  
南那須地方農業振興協議会  
栃木県塩谷南那須農業振興事務所

編集 栃木県塩谷南那須農業振興事務所  
〒329-2163 矢板市鹿島町20-22  
TEL 0287-43-2318 FAX 0287-43-4072  
URL <http://www.pref.tochigi.lg.jp/g55>

