

青年等就農資金の ご利用事例集

～最初の5年で経営の土台を作る！～

平成31年 1 月



日本政策金融公庫
農林水産事業

【はじめに】

本事例集は、平成26年度に当公庫で取扱いを開始した青年等就農資金について、ご利用先14名の方々のご協力を得て作成したものです。

新規就農者の方々に対しては、青年等就農計画制度（認定新規就農者制度）に基づき、農業経営の開始から5年間は農業次世代人材投資資金（経営開始型）の交付等、国の支援策が充実しているところですが、この支援策が充実している最初の5年間に「経営の土台」を作ることが大変重要となっています。

本事例集に登場していただいたご利用先の方々には、この経営の土台をどのように作ってきたのか、成功談だけでなく苦労話も含めて、貴重な経験を語っていただきました。また、後輩となる方々へのエールも送っていただきました。

ご登場いただいた方々には、この場を借りて改めて感謝を申し上げます。

本事例集が新規就農者の方々の経営の土台作りに、少しでも役立てていただければ幸いです。



平成31年1月
日本政策金融公庫 農林水産事業本部

[青年等就農資金について]

新たに農業経営にチャレンジする認定新規就農者の方々を応援する資金です。詳しくは、裏面の最寄りの公庫支店へ、お気軽にお問い合わせください。また、当公庫ウェブサイトでも資金概要をご確認いただけます。

◆ご利用いただける方

認定新規就農者（市町村から青年等就農計画の認定を受けた個人・法人）

◆資金の使いみち

農業生産のための施設・機械の取得のほか、家畜の購入費・育成費、借地料の一括前払いなどを対象（※農地等の取得は対象外）としており、幅広い事業にご利用いただけます。

◆ご融資条件

融資期間 12年以内（うち据置期間5年以内）

融資限度額 3,700万円（特認1億円）

金利 無利子

担保・保証人 担保は原則として融資対象物件のみ。保証人は原則として個人の場合は不要、法人の場合は必要に応じて代表者

【もくじ】

地 区	都道府県 (営農類型)	ご利用先のお名前	頁
北海道	北海道 (肉用牛)	●北村 卓馬 さん 順調に規模拡大を続ける地域の若手リーダー	3
	北海道 (酪農)	●石川 大輔 さん 魅力的な酪農経営へ～乳房炎・分娩事故ゼロを目指して～	5
東 北	宮城県 (酪農)	●関場 渉太 さん 地域農業の発展に貢献したい	7
	秋田県 (稲作ほか)	●農事組合法人 はっぼう農園 代表理事 米森 雄大 さん 地域の担い手になるため、まずは地域と交流を深めました	9
関東 甲信越	埼玉県 (稲作ほか)	●中森 剛志 さん 積極的な規模拡大に取り組み大規模農家へ	11
	長野県 (露地野菜)	●岡田 早苗 さん 徹底した市場調査に基づく販路拡大	13
東海北陸	福井県 (露地野菜ほか)	●小林 弘典 さん 白ネギー大産地への挑戦！	15
	三重県 (肉用牛)	●大矢 幸一 さん 人との繋がりを大事に、牛も人も幸せな牛飼いを目指す	17
近 畿	滋賀県 (施設野菜)	●株式会社 河西いちご園 代表取締役 夏吉 ゆり子 さん 実家のいちご栽培をUターン承継し、独立3年目に法人化！	19
	兵庫県 (施設野菜)	●井藤 真輔 さん チームしんすけ農場で取り組む、おいしい野菜づくり	21
中国四国	鳥取県 (きのこ)	●株式会社 伯耆のきのこ 代表取締役 三鴨 真樹 さん 資金をしっかりと準備。余裕を持って事業立ち上げ	23
	岡山県 (施設野菜)	●株式会社 難波ファーム 代表取締役社長 難波 毅 さん 新たな視点から日本の農業を変える！	25
九 州	佐賀県 (施設野菜)	●木本 慎悟 さん 高生産性の農業経営を目指して就農 次の5年で大規模経営体を目指す	27
	鹿児島県 (養豚)	●市坪 広志 さん 勤務先の養豚経営を承継、目標に向かって規模拡大中	29

※ 本事例集の内容は平成31年（2019年）時点のものです。

順調に規模拡大を続ける地域の若手リーダー

1 現在の農業経営の概要

経営地・氏名	北海道 北村 卓馬 さん
経営開始年	平成24年（2012年）
営農類型	肉用牛繁殖
経営規模	繁殖雌牛100頭
公庫資金ご利用歴	＜就農4年目＞ 繁殖雌牛30頭導入のために青年等就農資金（29百万円）を利用 ※ 就農時に繁殖雌牛導入のため旧就農支援資金（8百万円）



北村 卓馬 さん

2 就農までの経歴・就農のきっかけ

- ・北海道出身。実家は畑作農家。東北地方の大学に進学。卒業後は早く身を固めたいと考えて、地元八雲町に戻り実家の農業を手伝う。畑作の傍ら数頭の肉用牛を飼養しており、5年間担当して基礎知識を学ぶ。
- ・旧青年就農給付金や旧就農施設等資金を利用できることは大きなメリットと考えて、肉用牛（繁殖）経営者として独立（実家の畑作経営は、妹さんが継承）

3 今後の抱負/後に続く新規就農者の方々に送るエール

◆今後の抱負◆

肥育素牛の市場価格が低迷しても安定した経営ができるよう、40歳までには現況規模の2倍（繁殖雌牛200頭）を目指したい。60歳までには何カ所も分場を持ち、繁殖雌牛6,000頭まで規模拡大したい。

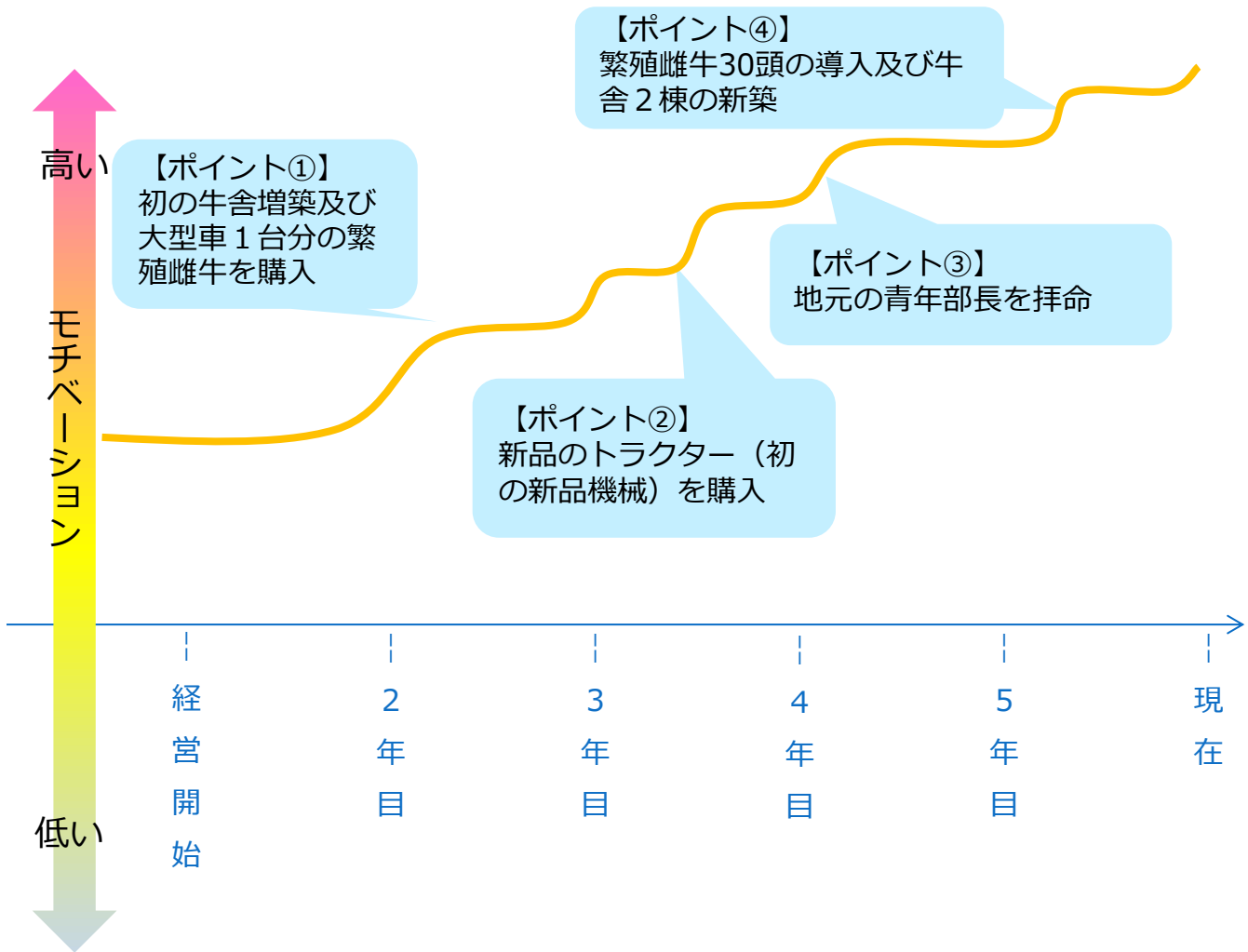
◆後輩の皆さんへ◆

- ・一気に満額借りるのではなく、初回はある程度に抑えて段階的に5年間で満額まで借りる計画を作っていたので、元金償還を迎えている今は助かってます。
- ・就農後5年以内は様々な支援制度が利用しやすいので、営農で忙しい中であっても、自分自身で各種制度を調べとことん利用するべきだと考えます。
- ・将来の経営確立のためには、積極的な投資も必要です。将来の償還のために資金を蓄えることを意識し過ぎると、将来に必要な投資ができず経営を発展させられなくなる可能性もあります。



放牧させることで
健康な牛を育てます

4 北村さんのこれまでの経営とモチベーショングラフ



5 モチベーショングラフのポイント解説

主なできごと / 経営上の課題と解決策

- ① 2～3年目：初の牛舎増築とともに鹿児島県から大型車1台分の牛を購入しました。経営が軌道に乗ってきたことを実感できました。
 - ② 3年目：補助事業を利用して初の新品トラクターを購入、それまでかかっていた修理代が大幅に削減されました。
 - ③ 4年目：地元の青年部長を拝命しました（3年間。平成30年4月からは監事を拝命）。地域の人たちからの期待に応えられるよう頑張りたい。農業経営では、地域に受け入れてもらうことは重要です。
 - ④ 5年目：牛30頭の導入（青年等就農資金）及び牛舎2棟の新築（自己資金）を行い、規模拡大を進めました。目指す安定経営に近づく喜びを感じます。
- ※ 季節の変わり目（10～11月、3月）の分娩時に繁殖雌牛が数頭死んでしまうことがあります。技術力向上や飼養管理の徹底の必要性を強く認識します。

魅力的な酪農経営へ～乳房炎・分娩事故ゼロを目指して～

1 現在の農業経営の概要

経営地・氏名	北海道 石川 大輔 さん
経営開始年	平成26年（2014年）
営農類型	酪農
経営規模	成牛40頭
公庫資金ご利用歴	＜就農時＞ 離農跡地の牛舎等設備取得及び乳牛導入のため青年等就農資金（37百万円）



2 就農までの経歴・就農のきっかけ

- ・愛媛県出身。生き物好きで、馬や牛などの大家畜を飼育したいという思いがあり、高校時代に北海道に移住することを決意し、帯広畜産大学に進学。
- ・大学卒業後は農協連、ワイナリー、チーズ工房に勤務の後、チーズ工房時代に知り合った上士幌町の酪農法人に2年間勤務。近隣の酪農家が離農する際に牛舎等の施設を引継ぎ、独立就農。

3 今後の抱負/後に続く新規就農者の方々に送るエール

◆今後の抱負◆

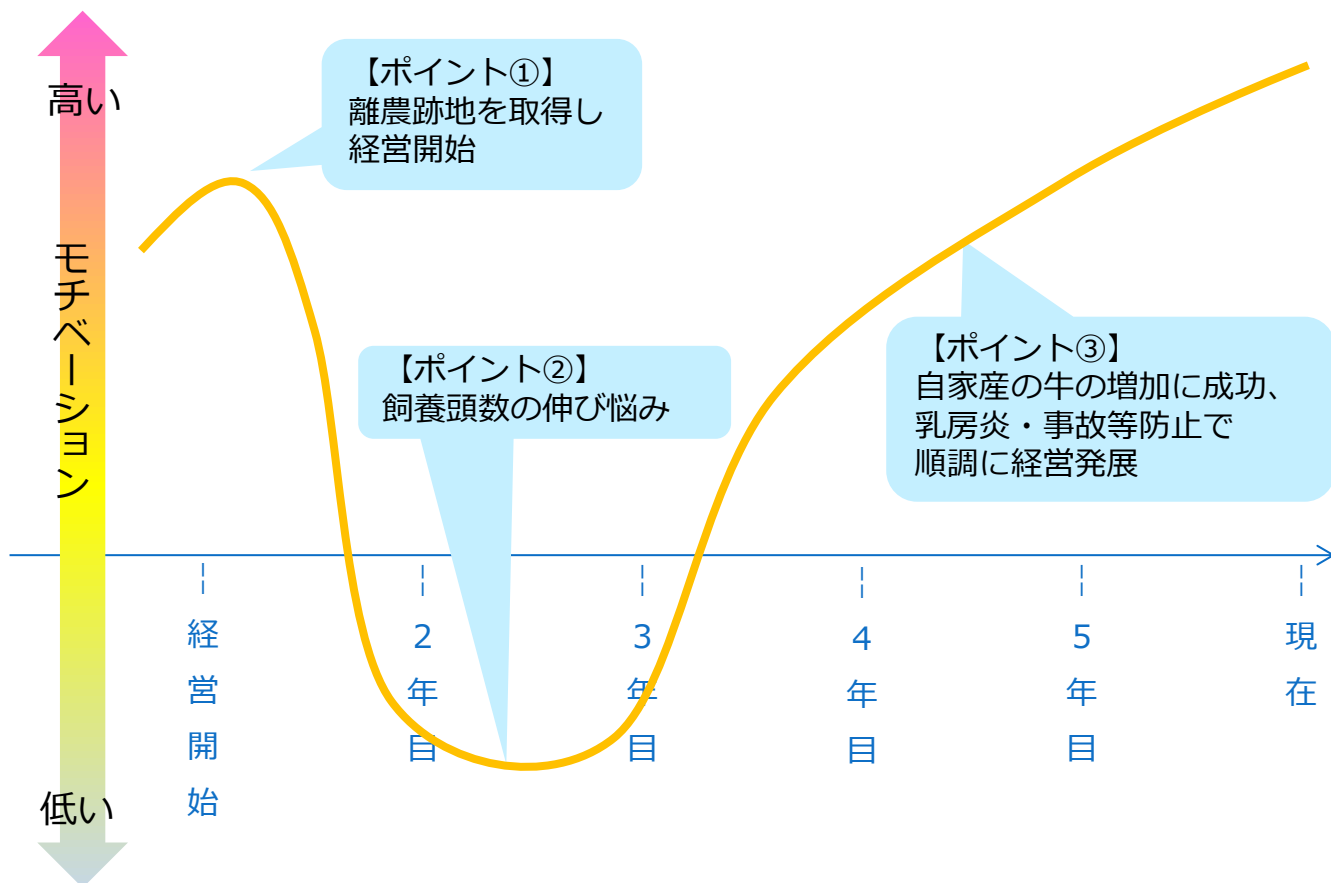
チーズ工房での勤務経験を活かして、将来的にはチーズなどの加工品製造にも挑戦したいが、当面は足元の生産基盤を確立することが第一。そのために、目が届くぐらいの飼養頭数で乳房炎や分娩事故をゼロにし、口スを最小限にすることが大事だと考えている。また、牛1頭1頭を丹精込めて世話ができる環境であることが酪農の魅力だと考えており、従業員がその魅力を感じられる経営にしたい。

◆後輩の皆さんへ◆

実習で学ぶことがすべてではありません。実習で習ったとおりにやってもうまくいかないことも多くあります。独立し、自分で経営する中で、自分に合ったやり方を模索し、より良い経営を目指してください。



4 石川さんのこれまでの経営とモチベーショングラフ



5 モチベーショングラフのポイント解説

主なできごと / 経営上の課題と解決策

- ① 1年目：地元の農業者が離農する際に、離農跡地の牛舎等設備一式を取得しました。また、24頭の牛も併せて導入し経営がスタートしました。就農当初からTMRセンターを利用することで、牛の世話に集中できたことに加え、設備投資も最低限で済みました。
 - ② 2～3年目：当初導入した乳牛が妊娠していた子牛は交雑種や雄のホルスタインが多かったため、飼養頭数がなかなか増えませんでした。時には当初より減ってしまったこともありました。
 - ③ 4年目～現在：性判別精液を利用して雌の乳牛を順調に増やしていき、現在の規模まで拡大しました。また、乳価や個体販売価格が好調なことに加え、乳房炎や分娩事故の防止策の効果があり、順調に経営発展しています。
- ※ 疾病や事故を防ぐために様々な工夫をしています。たとえば分娩時は誰かが必ず立ち会えるよう分娩予定日の2週間前から毎日体温を測り、体温が0.5℃以上低下したら2時間おきに監視する事で必ず分娩に立会・介助し、分娩事故の防止に努めています。また、1日に何度も牛床を掃除し、牛を綺麗に保つことで乳房炎ゼロと蹄病ゼロにするだけでなく、牛への愛着を失わず大事にする意識を大切にしています。

地域農業の発展に貢献したい

1 現在の農業経営の概要

経営地・氏名	宮城県 関場 渉太 さん
経営開始年	平成26年（2014年）
営農類型	酪農
経営規模	成牛32頭
公庫資金ご利用歴	＜就農時＞ トラクター及び飼料購入のため青年 等就農資金（10百万円）



2 就農までの経歴・就農のきっかけ

- ・実家が酪農・水稻の複合経営農家をやっており、兄が農業以外の道に進みたいと言っていたので、子供の頃から自分が農業をやるしかないなと漠然と思っていました。
- ・農業大学校時代の研修を通じて、やり方を工夫すれば儲かる酪農もできるということを学び、父とは違うやり方で酪農を始めてみようと思えました。
- ・家族で話し合った結果、父の酪農部門を承継する形で経営開始することになりました。

3 今後の抱負/後続く新規就農者の方々に送るエール

◆今後の抱負◆

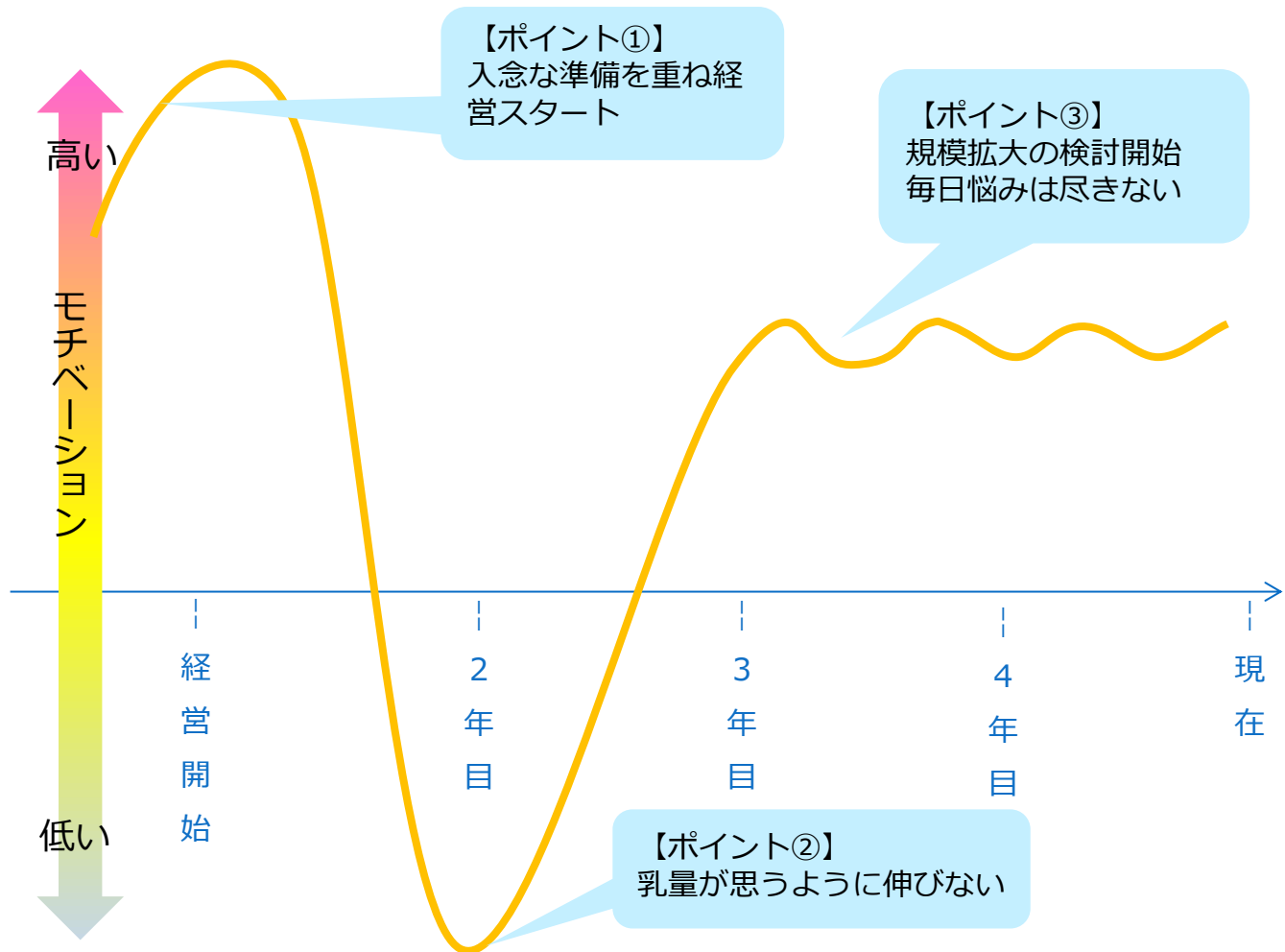
- ・弟が学校を卒業したら一緒に酪農をやりたいと言ってくれているので、規模拡大を検討しています。
- ・私の住んでいる地域は、農業従事者の高齢化や担い手不足が深刻な問題となっているので、地域農業の発展に貢献できるような存在になればと思っています。
- ・将来的には200頭規模の経営にすることが目標です。

◆後輩の皆さんへ◆

困った時に相談できる人が近くにいるというのは大事だと思います。私の場合、地元で就農したので、学生時代の友人などが近くにいるのでとても心強かったです。



4 関場さんのこれまでの経営とモチベーショングラフ



5 モチベーショングラフのポイント解説

主なできごと / 経営上の課題と解決策

- ① 研修でお世話になった酪農家のような儲かる経営を目指して酪農経営を開始しました。牛舎等の設備は父から譲り受けたものを使用できたので、初期投資を抑えることができました。卒業したらすぐに酪農を始めることを決めていたので、在学中から家畜人工授精師の資格を取得するなど入念に準備しました。
- ② 乳量が思うように伸びませんでした。乳価が高かったなので、収入を確保できたのは幸いでしたが、就農する前に抱いていた自信は崩れ去りました。先輩酪農家からアドバイスをもらい、飼料や管理方法の見直しを行いました。
- ③ 弟が学校を卒業したら一緒に酪農をやりたいと言ってくれているので、規模拡大のための検討を開始しました。事業計画、資金調達、飼養管理方法など、毎日悩みは尽きませんが、前向きにがんばっています。

地域の担い手になるため、まずは地域と交流を深めました

1 現在の農業経営の概要

経営地・氏名	秋田県 農事組合法人 はっぼう農園 代表理事 米森 雄大 さん
経営開始年	平成26年（2014年）
営農類型	水稲、そば、枝豆、ねぎ
経営規模	水稲20ha、そば6ha、枝豆3ha等
公庫資金ご利用歴	＜就農時＞＊個人借入 トラクター購入のため青年等就農資金（6百万円） ＜就農4年目＞＊法人借入 コンバイン購入及び運転資金調達のため 青年等就農資金（11百万円）



2 就農までの経歴・就農のきっかけ

- ・実家が秋田の稲作農家なので元々農業に興味がありました。最初は親の手伝いをしていましたが、経営に口を出してしまい喧嘩することが多かったです。こうした経緯から、平成26年に親から独立し地元で就農しました。最初は水稲1haからスタートしました。
- ・農地集積を進めるため、平成29年に地元の農業仲間と一緒に法人化しました。受ける農地は必ずしも良い条件ばかりではありませんが、耕作放棄地を増やしたくないので、どんな条件であっても農地を受けるようにしています。

3 今後の抱負/後に続く新規就農者の方々に送るエール

◆今後の抱負◆

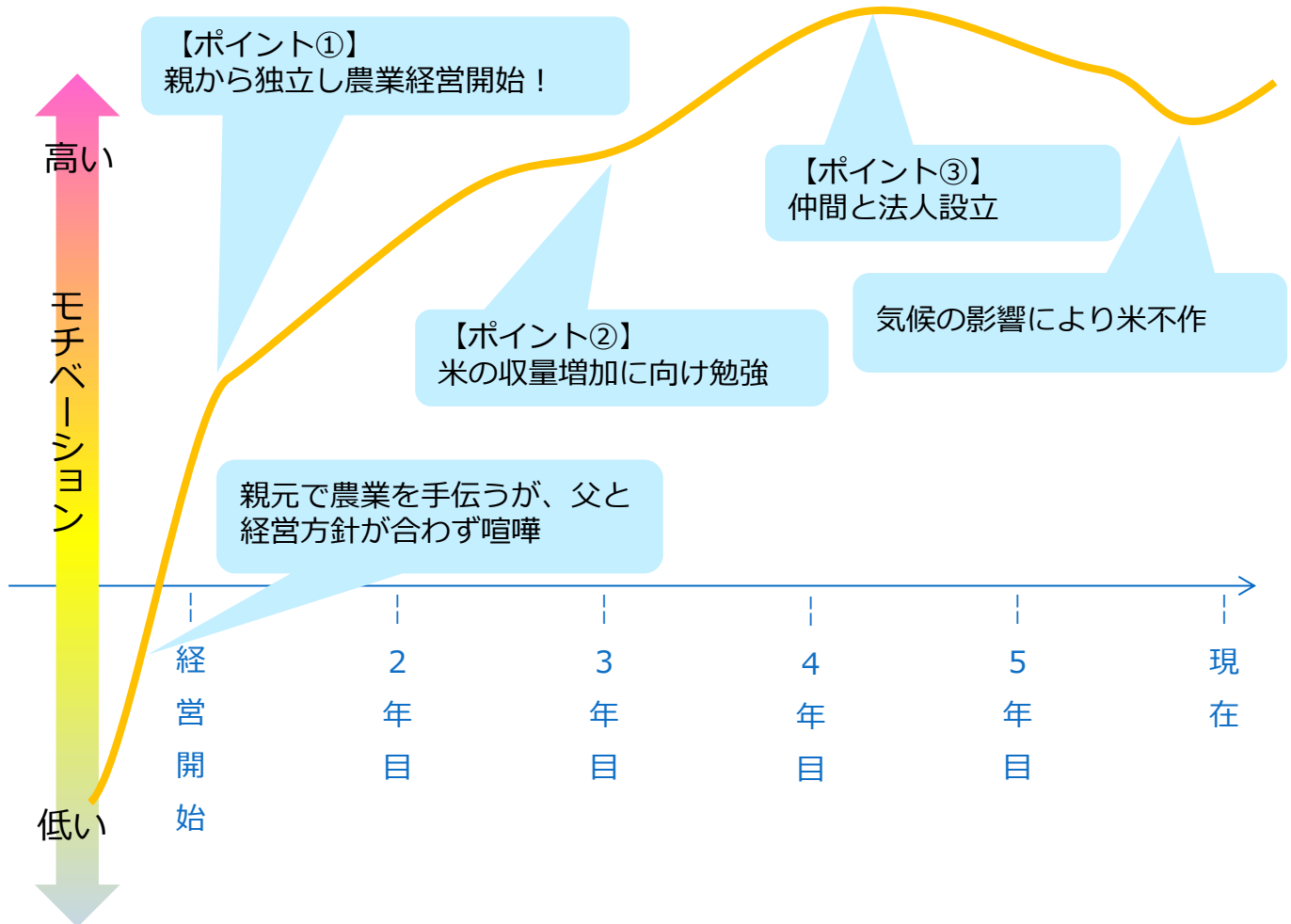
- ・地域農業の衰退を食い止めるため、これからも農地集積を進めていきます。目標規模は水稲40haです。
- ・規模拡大に対応するために、自社で乾燥調製施設等も導入し、効率的な農業経営を行っていきます。

◆後輩の皆さんへ◆

- ・就農1年目は試行期間だと思っています。最初の1年は積極的に行動し「自分に合った農業経営」を見つけてください。本格的な経営開始は2年目からです。
- ・リスクを恐れて必要な投資ができず、思うように栽培できていないケースをよく目にします。私自身、初めてトラクターを購入した時はすごく不安になりましたが、こうした投資を行ったことで農業に対して本気で向き合えるようになったとも思います。



4 米森さんのこれまでの経営とモチベーショングラフ



5 モチベーショングラフのポイント解説

主なできごと / 経営上の課題と解決策

- ① 就農1年目は思うように農地が集まらず、水稻1ha、枝豆10aからスタートしました。地域農家から農地を任せてもらうためには、まず信頼を得なければいけないと思い、地元の行事等に積極的に参加し交流を深めました。この結果、就農2年目は経営規模3haまで拡大させることができました。この時の規模拡大に併せて公庫資金を活用し、トラクターを導入しています。
- ② 就農3年目は米の収量を増加させるために、大潟村の農業者に栽培方法を教えてもらいに行きました。親の稲作経営の手伝いをしていたこともあり、自身の栽培技術に対して自信を持っていたのですが、外の世界を見て自分の未熟さに気づかされました。この経験により、現在は地域の稲作部会でトップの収量が採れました。
- ③ 就農4年目に、更なる農地集積を図るため地元の農業仲間と一緒に「農事組合法人はっぼう農園」を設立しました。法人1年目は気候の影響により米の収量が落ちてしまいましたが、これを反省し今後は気候にも負けない栽培方法を勉強していきます。

積極的な規模拡大に取り組み大規模農家へ

1 現在の農業経営の概要

経営地・氏名	埼玉県 中森 剛志 さん
経営開始年	平成28年（2016年）
営農類型	稲作、畑作（大豆、麦）
経営規模	田50ha、畑28ha
公庫資金ご利用歴	＜就農時＞ 設備投資や運転資金として青年等就農資金（14百万円） ＜就農2，3年目＞ 規模拡大にあたり、青年等就農資金（85百万円）



2 就農までの経歴・就農のきっかけ

- ・東京都出身。高校生のときに読んだ本をきっかけに農業に強い関心を持ち、大学時代より農業関連事業を展開。東日本大震災の復興支援に関わった際に、有事には市街地より地方の方が機能していると気づき、地方は日本のセーフティネットであると感じたことから、地方の基幹産業である農業を立て直そうと思い就農を決意。
- ・大消費地に近く、農業の担い手が減少傾向であると考えた埼玉県で就農することを決め、県内の農業法人で2年間研修したのち、平成28年に独立就農。就農にあたり、データ収集や実地調査を行い、農地を集積しやすい地区を約1年かけて選定。その後も情報収集を重ね農地を集積。
- ・初年度から水田10haを作付し黒字経営を実現。

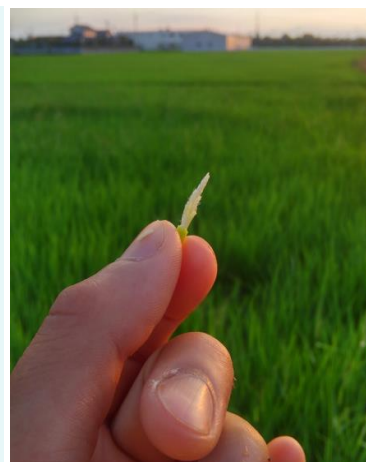
3 今後の抱負/後続く新規就農者の方々に送るエール

◆今後の抱負◆

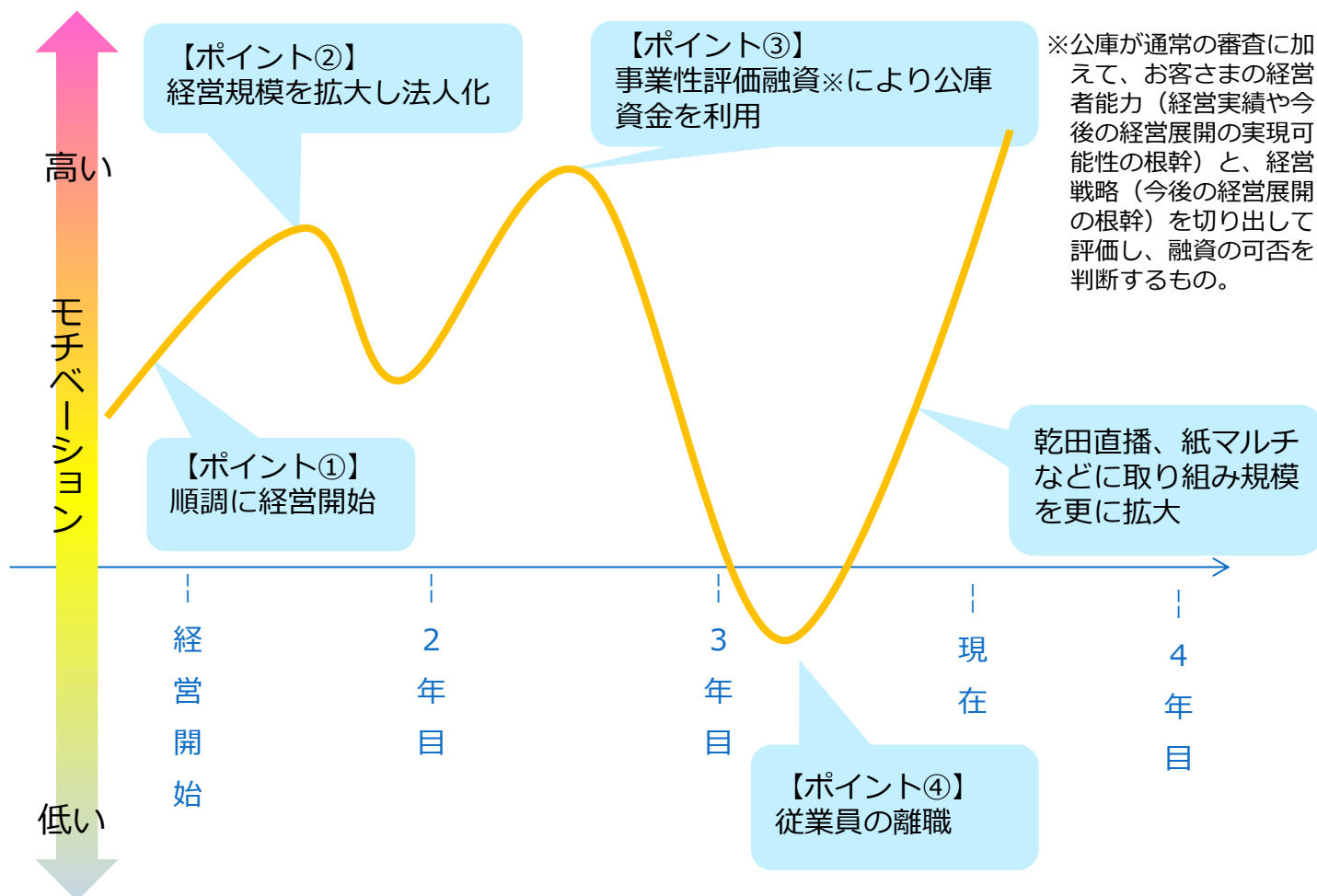
- ・更なる規模拡大を行い、将来的には日本農業を牽引するメガファームを目指します。
- ・乾田直播、有機栽培への取組により、コスト削減と高付加価値化を推進します。
- ・労働環境を整備し、規模拡大に必要な生産・労務などの各専門人材を育成したい。

◆後輩の皆さんへ◆

- ・どの品目を選択するかが一番重要だと思います。それにより経営のボトルネックや、その克服に必要な投資が変わってきます。
- ・初期投資を抑えるために、中古の設備や機械を利用したり、人から借りたりすることが重要です。そのためにも、人脈や地域との繋がりが大切です。



4 中森さんのこれまでの経営とモチベーショングラフ



5 モチベーショングラフのポイント解説

主なできごと / 経営上の主な課題と解決策

- ① 事前の情報収集により、担い手が減少傾向で農地を集積しやすい地区を探し、水稻10haで就農しました。業務用米に特化した生産・販売により利益を確保しました。就農してすぐに積極的に大きな投資や規模拡大を行いました。元研修先の社長や地元農業者が、自分の経営をサポートすると言ってくれ、とても力になりました。
- ② 平成29年には法人化し「中森農産株式会社」を立ち上げました。35haまで経営規模を拡大し、6種類の米を生産しました。しかし、法人化したことにより利用権の変更に多大な時間と手間がかかりました。また、借地の折衝や管理、経理などが規模拡大や法人化により煩雑になり、部門ごとに任せられる人材育成の必要性を感じました。
- ③ 水稻を50haに拡大し、大豆栽培も開始しました。水稻は作業効率を考慮して3品種に削減しました。乾田直播に取り組むための機械設備、出荷施設の整備のため日本公庫の事業性評価融資制度※を活用し、経営の強み弱みを分析し対策を考えながら、平成29～30年の2年間で公庫資金85百万円を調達しました。
- ④ 学生時代から事業に携わってきた従業員が経営方針の相違により離職してしまいました。辛かったです。自分が信じることをやり抜こうと考え、気持ちを切り戻しました。

徹底した市場調査に基づく販路拡大

1 現在の農業経営の概要

経営地・氏名	長野県 岡田 早苗 さん
経営開始年	平成26年（2014年）
営農類型	露地野菜（ケールほか）
経営規模	畑60a、水稻120a
公庫資金ご利用歴	<就農2年目> トラクター等購入のため青年等就農資金（6百万円） <就農3年目> 田植機等購入のため青年等就農資金（2百万円）



2 就農までの経歴・就農のきっかけ

- ・大阪府出身。都内で会社員をしていたが、4年前に長野県飯山市の夫の実家に移住。この地域ならではの仕事を考えた結果、農業を選択し、夫とともに就農。
- ・市場に出回っていない、かつ短期間で売上が立つ農産物を調査し、平成26年にケールの試験栽培を開始。現在は畑60aでケール、ビーツ、紅芯大根、120aで米を生産。
- ・研修は受けず、普及センター等のアドバイスを受けながら自分たちで試行錯誤を繰り返し、少しずつ規模を拡大して栽培技術を向上させた。
- ・経営の特徴は徹底した市場調査と取引先とのコミュニケーション。東京を始め海外にも足を運び、流行する農産物や需要が見込まれる時期を調査。調査に基づき、営業ターゲットを明確にすることで取引先を開拓。価格維持のため市場出荷はしない方針。

3 今後の抱負/後続く新規就農者の方々に送るエール

◆今後の経営展開、抱負◆

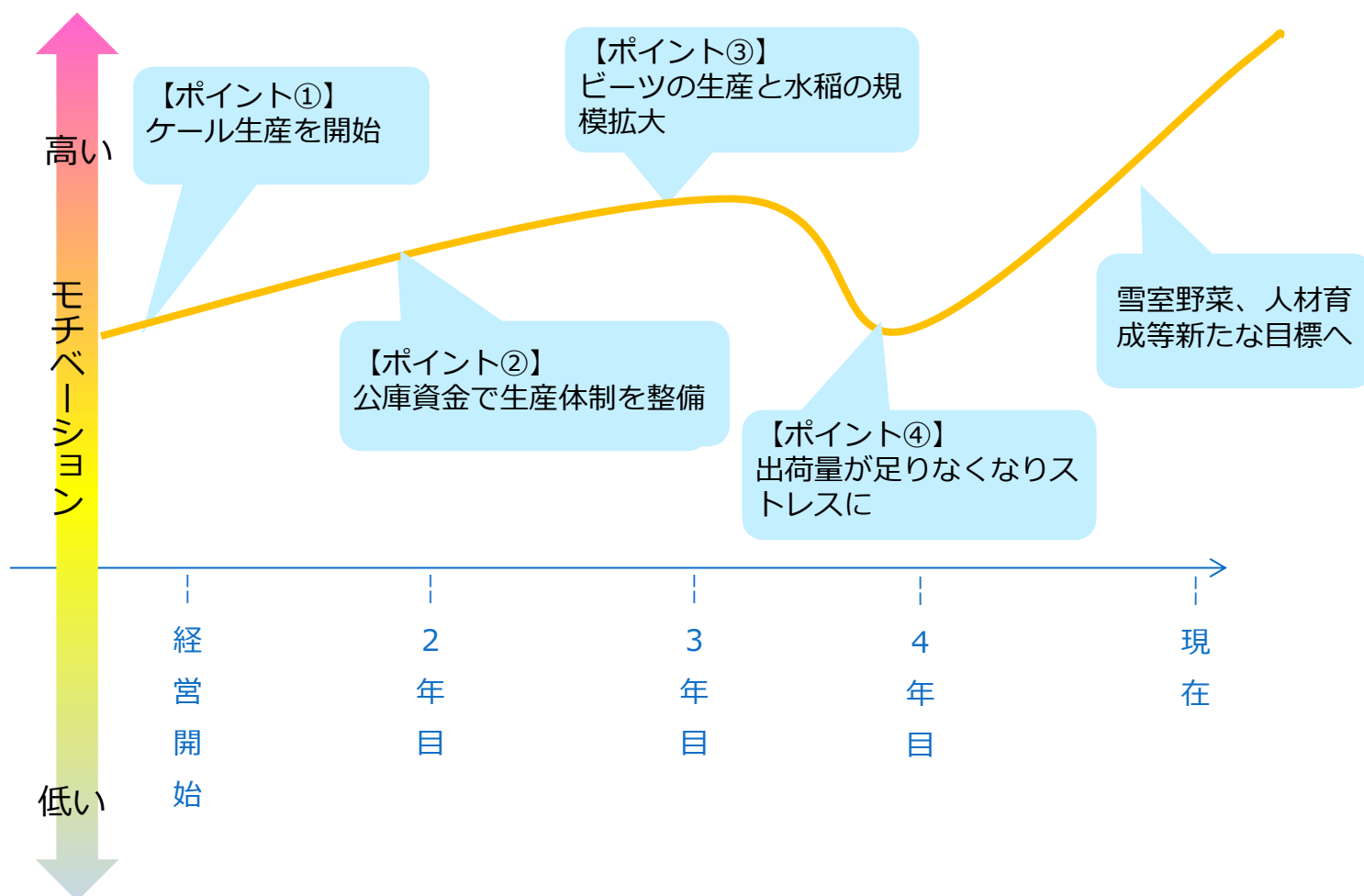
- ・飯山市だからこそできる農業に取り組みたいと考えており、次の展開としては市と連携した取り組みで雪を生かした雪室野菜にチャレンジします。
- ・また、新規就農を目指す人を受け入れる里親農家となり、地域の農業の担い手を育てていきたい。

◆後輩の皆さんへ◆

- ・楽しんで農業に取り組んでほしいです。
- ・交付金や公庫からの融資等、農業は様々な制度で支援されています。このチャンスをぜひ生かしてください。
- ・本格就農前に、栽培技術だけでなく経営のために何が必要かを考える力を身に着けると、就農後、軌道に乗りやすいと思います。



4 岡田さんのこれまでの経営とモチベーショングラフ



5 モチベーショングラフのポイント解説

主なできごと / 経営上の主な課題と解決策

- ① 平成26に長野県飯山市に移住し、地方ならではの職業として農業を選択して、ケールの生産を開始しました。はじめは全て手作業で生産したため大変でしたが、どんな機械や設備が必要かを身をもって知ることができました。
- ② 前年の経験を生かし、公庫資金でトラクター、作業所を整備しました。生産体制を整え、ケールを30aに拡大しました。
- ③ ビーツの生産を本格的に開始しました。3年間試行錯誤を繰り返し、量産体制を整えることができました。水稻の規模を60aから120aにし、売上は目標の9百万円を達成しました。
- ④ カーリーケールの生産を開始しました。営業を積極的にしすぎてしまい、取引先が求める量が出せなくなりストレスになりそうな時期がありました。来年は生産量と営業とのバランスを考えなければならないと思いました。今後は人材を確保し、更に生産拡大を目指していきます。

白ネギ一大産地への挑戦！

1 現在の農業経営の概要

経営地・氏名	福井県 小林 弘典 さん
経営開始年	平成24年（2012年）
営農類型	露地野菜(ネギほか)、施設野菜(メロン)
経営規模	露地野菜 2.5ha、施設野菜 35 a
公庫資金ご利用歴	＜就農4年目＞ 格納庫・管理機等取得のため青年等就農資金（4百万円） ＜就農6年目＞ ネギの集荷調製施設建設等のためスーパーL資金（10百万円）



2 就農までの経歴・就農のきっかけ

滋賀県出身。自分で経営をしたいとの夢を抱きながら、小売業を含めていくつかの仕事を経験。その後、大阪で開催された新・農業人フェアに参加し、非農家の自分が農業を始めることができることを知り、自分で経営をしたいという夢を実現させるため、妻の実家のある福井県に移住。農林総合事務所（県の組織）を通じて、水稻農家及びメロン・トマト農家に各1年ずつ研修後、就農。

3 今後の抱負/後に続く新規就農者の方々に送るエール

◆今後の展望◆

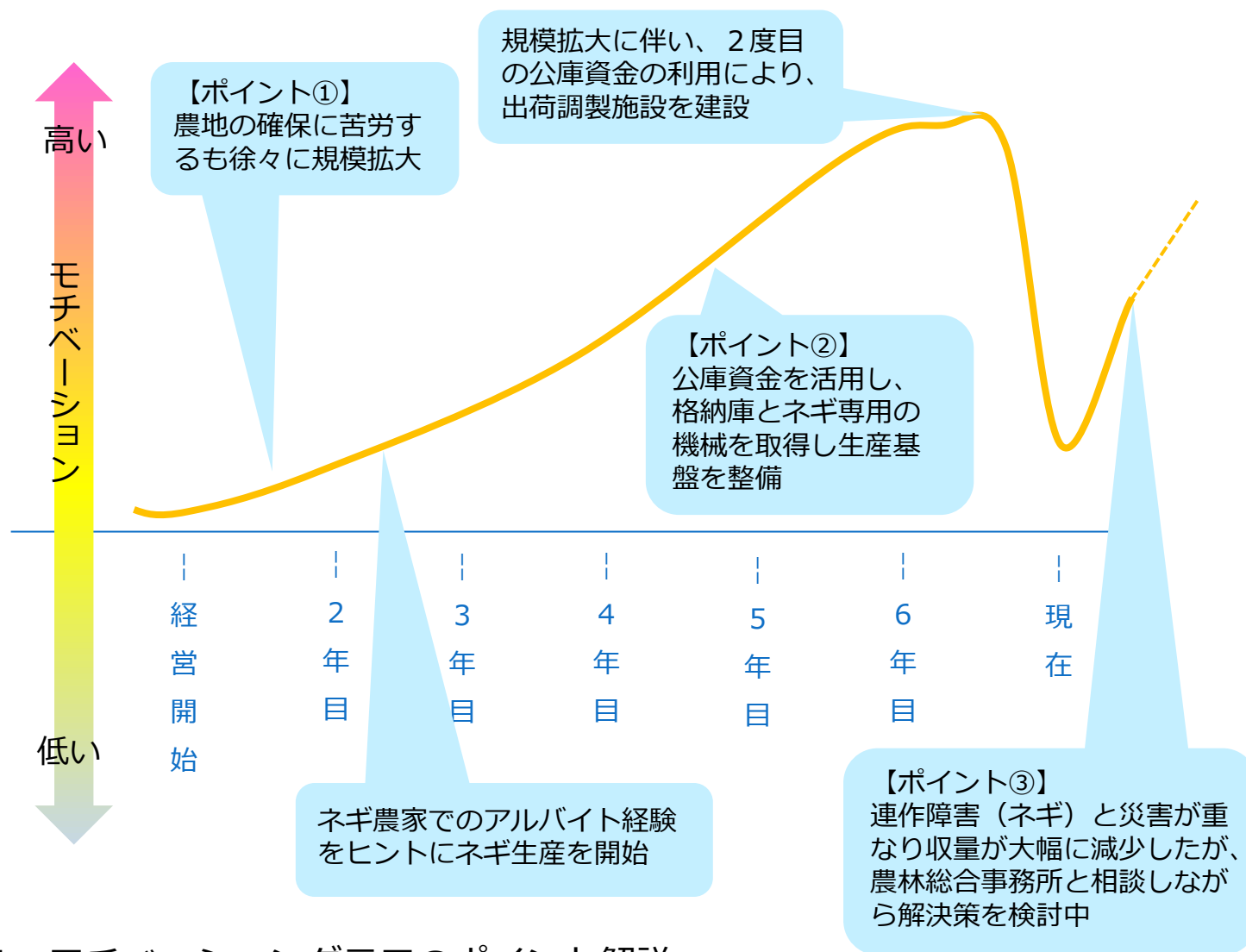
ネギを中心としたメロン、ニンジンの複合経営を目指し、連作障害（ネギ）に強い生産体制を早く実現したいです。

◆後輩の皆さんへ◆

いいネギを作るために、農業者の若手もベテランも行政の担当の方もみんなで知恵を絞っています。あわら地区をネギの一大産地にするために、一緒にネギを作りませんか。これから、若い人が増えることを期待しています！



4 小林さんのこれまでの経営とモチベーショングラフ



5 モチベーショングラフのポイント解説

主なできごと / 経営上の課題と解決策

- ① 農地の確保に苦労しましたが、地域の支援センター、周辺農家等から情報を幅広く集めて徐々に規模拡大を進めました（1年目20a→2年目60a→3年目100a）。農地の確保に向けた取り組みは今後も重要な課題です。
- ② 就農当初はメロンとニンジン栽培していましたが、試験的に始めたネギは収量が多く、収入の柱になる手ごたえを感じました。その頃、農外で勤めていた妻が大けがをしたことをきっかけに、妻が座って出荷作業ができるネギ主体の経営に転換することを決意しました。公庫資金を活用し、格納庫等を取得することで、生産基盤を整備しました。ほとんど農業の収入がない状況での相談でしたが、資金調達ができたのは助かりました。
- ③ 7年目（現在）は連作障害（ネギ）と災害（大雪、長雨、高温障害等）が重なり大幅に収量が減少しました。特に連作障害（ネギ）の対策について、農林総合事務所と相談しながら、解決策を検討し、安定した収量を確保できる生産体制づくりを模索しています。

人との繋がりを大事に、牛も人も幸せな牛飼いを目指す

1 現在の農業経営の概要

経営地・氏名	三重県 大矢 幸一 さん
経営開始年	平成25年（2013年）
営農類型	肉用牛（繁殖）
経営規模	繁殖雌牛23頭
公庫資金ご利用歴	＜就農3年目＞ 規模拡大のため青年等就農資金 （5百万円）



2 就農までの経歴・就農のきっかけ

千葉県（非農家）出身。当初は大学進学を考えていたが、三重県内の農場でアルバイトをしていたところ、肉用牛生産の奥深さに魅了される。アルバイトから社員となり、当農場で10年間、子牛、育成、繁殖、自給飼料生産等、様々な部門に従事。独立を視野に入れ、家畜人工授精士の資格を取得。

その後、「自分の力を試してみたい」との思いから、独立。離農する畜産農家より牛舎を借り受け、親牛8頭を導入し、経営開始。

3 今後の抱負/後に続く新規就農者の方々に送るエール

◆今後の展望◆

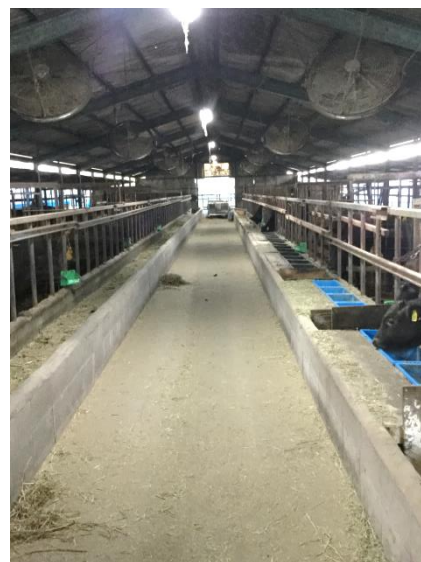
同じ繁殖経営を営む仲間と新たに法人を作る予定です。現在の農場では規模拡大に限界があり、労働力も自分だけなので、何かあったときに対応できる人がいません。

この先30年安定した経営を続けるには、牛も人も幸せな環境を整備する事が大切と考えています。そのために、周囲の力も借りながら、施設整備や労働力確保、作業の効率化等を行い、出荷先に喜ばれる牛を育てていきたいです。

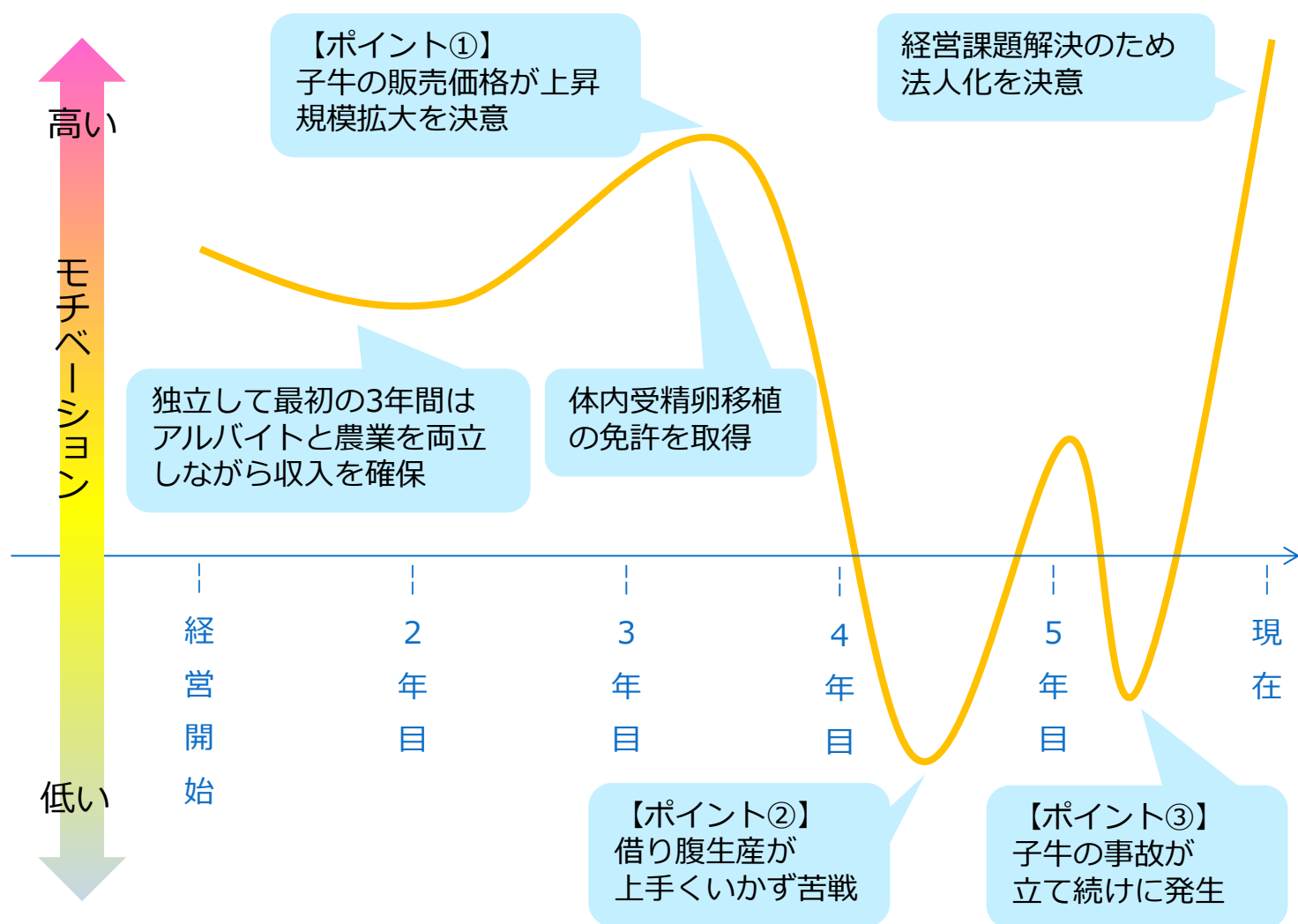
◆後輩の皆さんへ◆

8頭から始まった経営ですが、現在では約3倍の規模までになりました。地道な作業が多い一方で、試行錯誤を繰り返しながら、自分の目指す経営に少しずつ近づいていけるところに面白味を感じています。

畜産は生き物相手ですので、予期せぬトラブルがたびたび発生します。そんな時に相談できる相手を持てるよう、常日頃から人との繋がりを大切にすることが重要かと思います。



4 大矢さんのこれまでの経営とモチベーショングラフ



5 モチベーショングラフのポイント解説

主なできごと / 経営上の課題と解決策

- ① 就農して以降、自己資金で少しずつ頭数を増やしてきましたが、繁殖農家減少に伴う子牛の販売価格上昇をチャンスと感じ、融資を受けて規模拡大することを決意。借り腹生産※も含め、年間約40頭を出荷するようになりました。
※雌牛に過剰排卵処理を施して採取した受精卵を、他の雌牛に移植して子牛を生産すること。
- ② 規模拡大によって売上は増加したものの、借り腹生産が一部上手くいかず苦戦しました。生産面で悩みが生じた時は、近隣の繁殖農家や知り合いの獣医師などに相談し、アドバイスをもらいながら1つずつ解決しています。
- ③ 子牛の事故が立て続けに発生し、対応に追われました。なんとか原因究明に至ったものの、自分の力の無さや労働力不足を感じ、法人化を決意するきっかけの1つとなりました。

実家のいちご栽培をUターン承継し、独立3年目に法人化！

1 現在の農業経営の概要

経営地・氏名	滋賀県 株式会社 河西いちご園 代表取締役 夏吉 ゆり子 さん
経営開始年	平成28年（2016年）
営農類型	施設野菜（いちご）
経営規模	ハウス4,400㎡
公庫資金ご利用歴	<就農時> 土耕栽培システム導入のため青年等就農資金 <就農3年目> ハウス増棟のためスーパーL資金



2 就農までの経歴・就農のきっかけ

都内の住宅メーカーに勤務していましたが、出産・育児を機に、生活環境に恵まれた故郷の滋賀県に2007年にUターンし、私は実家が営むいちご園・梨園の手伝いを開始。農園従事を通じてお客様の笑顔に接し、もっと美味しい“いちご”を沢山お届けしたい、という夢がふくらんでいきました。

そんなとき、ハウスの借地の更新ができなくなるという事態が起こりました。

お客様の励ましもあって、考えた末に独立就農を決意。2016年に認定新規就農者の認定を受けて、自分のいちごハウスを整備して経営を開始しました。

2017年には直売するいちごが不足することになったので、2018年に法人化に踏み切り、ハウスを増棟して頑張っているところです。

3 今後の抱負/後続く新規就農者の方々に送るエール

◆こだわり◆

農産物と消費者が主役で、私はそれをつなぐ脇役です。農園の主役は「お日さまをたっぷり浴びた、甘く香る朝採れ完熟いちご！」。甘さ香る完熟いちごを消費者の皆さまにお届けするのが経営ビジョンです。

◆今後の抱負◆

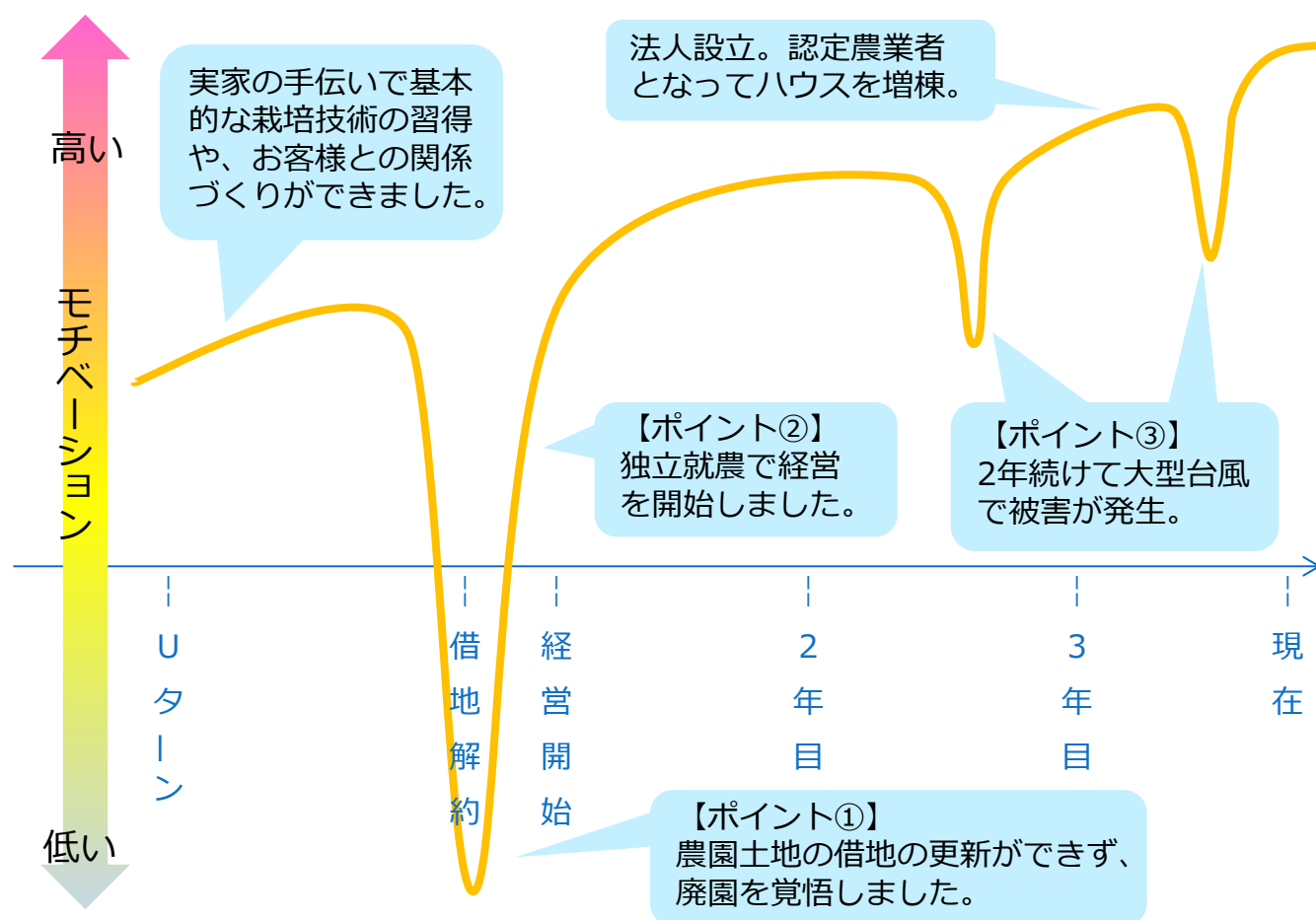
ハウスを増棟したので、自分で作成した経営計画どおりに運営できるよう、経営の月次管理にしっかり取り組むことです。また、いちごソフトクリームの販売も開始したので、農園の魅力の情報発信にも努めていきます。

<就農を目指す方へのエール>

周囲の助言をいただきながらも、最後は自分で判断することが大切だと思います。就農を目指す人があれば、ともに経験を重ねながら頑張っていきたいと思います。



4 夏吉さんのこれまでの経営とモチベーショングラフ



5 モチベーショングラフのポイント解説

主なできごと / 経営上の課題と解決策

- ① 実家のいちご園の借地の更新ができずに気持ちは大きく落ち込みました。でも馴染みのお客様の「別な場所で美味しいいちごを作り続けて！」という言葉に勇気をもらいました。そんなとき、資材メーカーの方が「認定新規就農者制度というのがあるよ！」と教えてくれたのです。
- ② 今の守山市で農地を借りられることになり、公庫の青年等就農資金と自己資金によって独立就農を果たしました。馴染みのお客様にも大変喜んでいただきました。
- ③ 2017年に台風災害でハウスといちご苗に甚大な被害を被りショックでした。台風直前の防災対策が不十分だった点を反省して施設復旧するとともに、増棟するハウスはパイプハウスより強靱な鉄骨ハウスにするなど工夫しました。しかし、2018年も再び大型台風に襲われビニールの破れなどの被害が発生。2年連続での被災経験に学んで、さらなる防災対策を練っていかなければならない、と考えています。

チームしんすけ農場で取り組む、おいしい野菜づくり

1 現在の農業経営の概要

経営地・氏名	兵庫県 井藤 真輔 さん
経営開始年	平成25年（2013年）
営農類型	施設野菜（トマト・網干メロンほか）
経営規模	ハウス30a 露地40a
公庫資金ご利用歴	<就農3年目> ハウス改修のため青年等就農資金 （3百万円） <就農5年目> ハウス増棟のため青年等就農資金 （17百万円）



2 就農までの経歴・就農のきっかけ

- ・兵庫県出身。祖父が兼業農家で幼少期から田畑に親しみ、食に対する興味から農学系を志望。兵庫県立農業大学校、愛知県立農業大学校で学び、卒業後は兵庫県農業共済組合連合会に11年間勤務。農業現場における病害等と向き合う経験を重ねる。
- ・脱サラ後、「おいしい野菜づくり」の観点から食品加工等について福祉調理学校で半年間学び、さらに姫路市の施設野菜農家で1年間研修、平成25年4月に実家の農地を引き継ぐ形で独立就農。周辺の住民や友人のボランティアなどへの感謝を込めて「チームしんすけ農場」名で野菜の生産・直売などに取り組む。

3 今後の抱負/後に続く新規就農者の方々に送るエール

◆今後の抱負◆

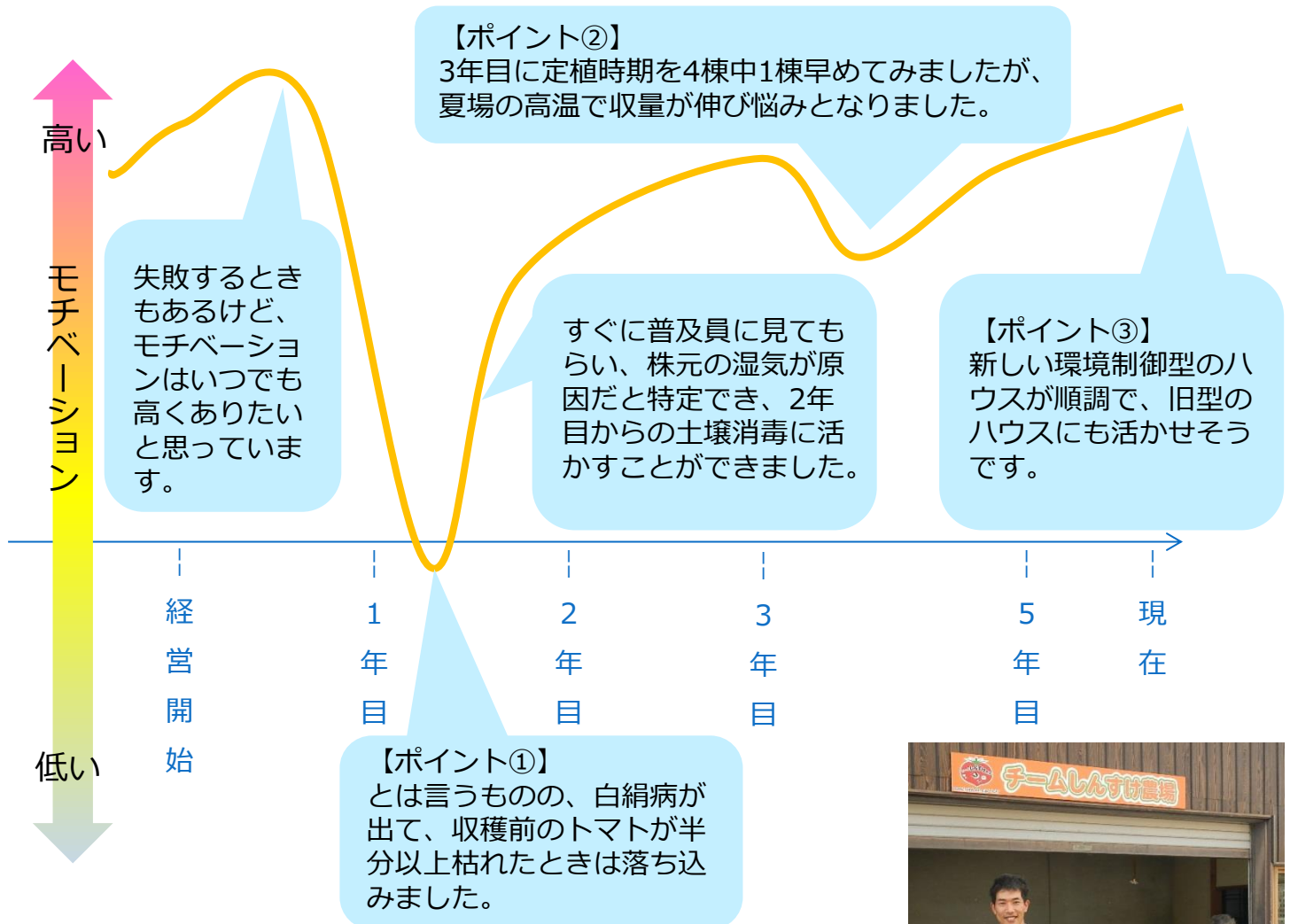
ハウスを増築し、認定農業者になりました。トマト、網干メロンはじめ多品種の野菜を作り、知名度アップのため、ドライトマトやジャムなども販売しています。今後は、妻が勉強中のイチゴにもチャレンジし、経営のステップアップを目指しつつ「おいしい野菜づくり」を頑張りたいと思います。

◆後輩のみなさんへ◆

最初は研修先の師匠の取引先であるスーパーなどに出荷させてもらっていました。農業は一人ではやっていけません。家族や両親、友人ボランティアのほか、県、市、農協、業者など色々な人の協力が経営の支えになっています。そういった方たちへの「感謝」の気持ちを忘れずに取り組んでいくことが大切だと思います。



4 井藤さんのこれまでの経営とモチベーショングラフ



5 モチベーショングラフのポイント解説

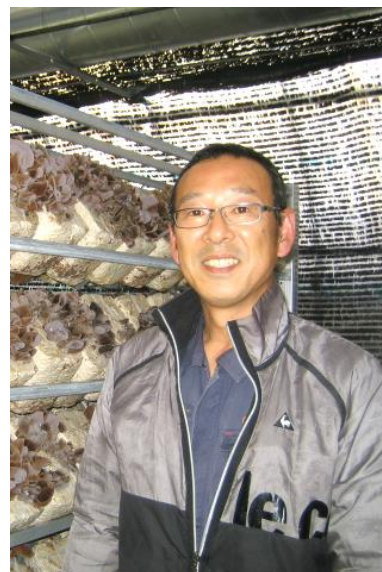
主なできごと / 経営上の課題と解決策

- ① 1年目に白絹病が発生し収穫前のトマトの半分が枯れてしまいました。株元の堆肥に研修先で学んだ要領で馬糞を使ったのですが、堆肥の使い方に問題があったのか、土壌の湿度の高まりとともに伝染してしまいました。
 就農前に共済連に勤めていたこともあり、すぐ普及員※に相談し、病原を特定でき、土壌消毒に反映することができました。
 ※農家に対し農業技術の指導等を行う都道府県の職員。
- ② 3年目に夏のトマトの単価アップを目的に、4棟中1棟の定植時期を6月にしてみましたが、7～8月の高温で収量が伸び悩みました。
 4年目は元に戻し対応しています。
- ③ 5年目に新しい環境制御型のハウスを整備しました。温度・湿度・二酸化炭素を調整し、良い環境で栽培できていると思います。また、古いハウスと新たなハウスでは単収に差があり、古いハウスにも新たなハウスの環境を再現することで、更なる収量増を目指したいと考えています。

資金をしっかりと準備。余裕を持って事業立ち上げ

1 現在の農業経営の概要

経営地・氏名	鳥取県 株式会社 伯耆のきのこ 代表取締役 三嶋 真樹 さん
経営開始年	平成26年（2014年）
営農類型	菌床シイタケ、菌床キクラゲ
経営規模	ハウス11棟
公庫資金ご利用歴	<就農2・3年目> ハウス取得のため青年等就農資金 （20百万円） <就農4年目> 菌床製造施設、ハウス取得のためスー パーL資金（162百万円）



2 就農までの経歴・就農のきっかけ

- ・鳥取県出身。大学卒業後、通産省、機械メーカーを経て、地元鳥取にUターンし、廃棄物処理企業に就職。製造部長としてLED植物工場やマッシュルーム生産など農業分野の事業立ち上げを模索するなかで、国内農業の将来的な発展可能性を感じて就農を決意。
- ・色々な品目を模索するなかで、単位面積あたりの収益性、労働生産性が高く、県内では生産者が少ない菌床シイタケを選択。大手きのこメーカーの仲介により、島根県松江市の生産者の元で3か月研修後、就農。

3 今後の抱負/後に続く新規就農者の方々に送るエール

◆今後の抱負◆

菌床シイタケ、菌床キクラゲを軸に新たな品種の生産や加工品の強化に取り組む予定です。また、A S I A G A P 認証を取得し、中国などへの輸出に取り組む予定です。

さらに、観光農園への参入も予定しています。

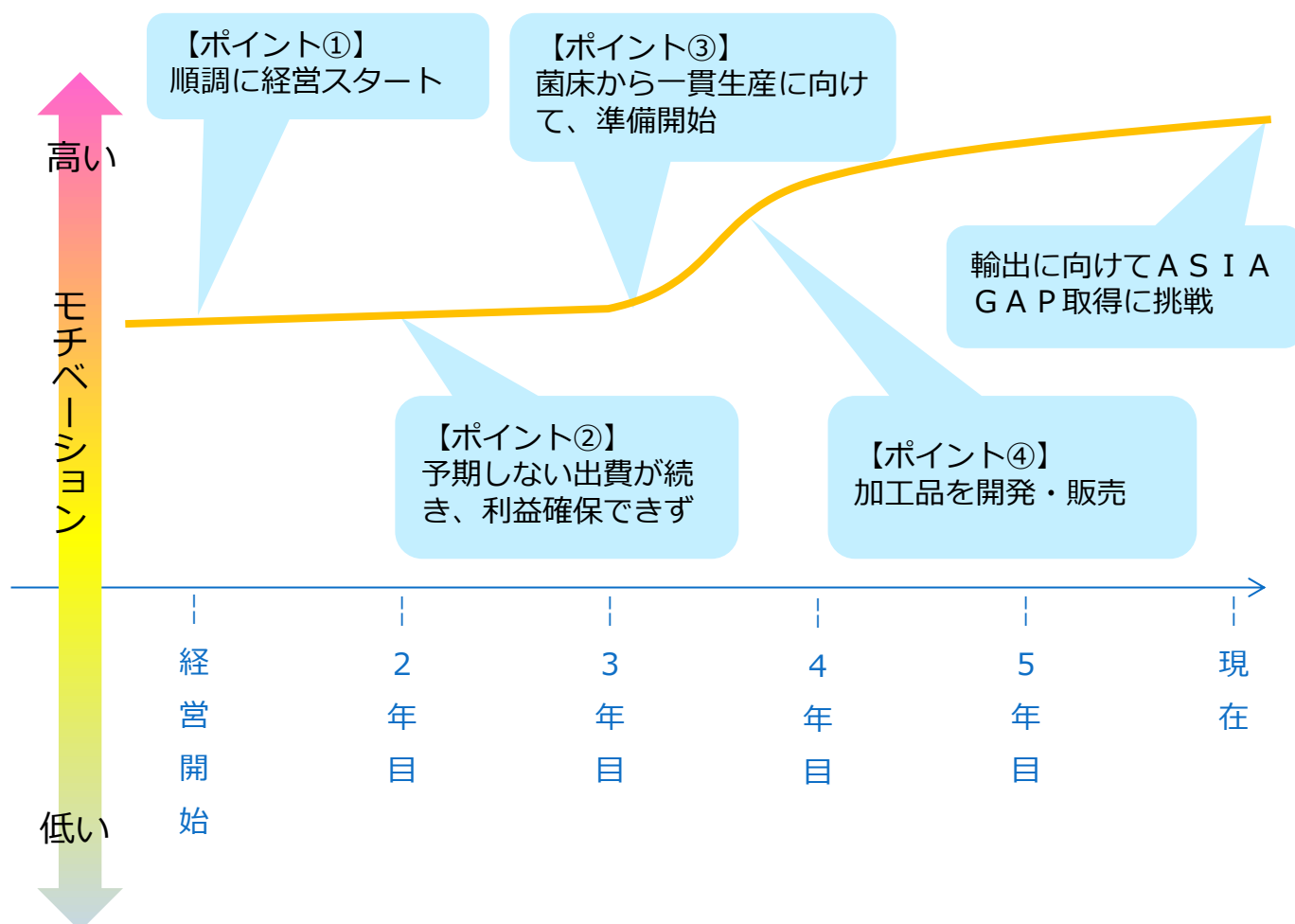
◆後輩の皆さんへ◆

自分が就農するときの最大の課題は「資金繰り」でした。幸い、就農する前に地元の金融機関から資金を借入れすることができましたが、予想どおり、就農後2年目くらいまでは予期しない出費が細々と続き、利益が中々確保できませんでした。

就農にあたっては、生産技術の習得や販売先の確保など準備しなければいけないことがたくさんありますが、資金もしっかり準備しておく、気持ちに余裕を持って事業を進めることができると思います。



4 三嶋さんのこれまでの経営とモチベーショングラフ



5 モチベーショングラフのポイント解説

主なできごと / 経営上の課題と解決策

- ① 就農後は研修先を仲介してくれた大手きのこメーカーの技術指導を受けることができました。また、地元の金融機関の紹介で地元スーパーとの取引が順調に決まり、何の問題もない経営開始でした。
- ② 売上は計画どおりでしたが、予想しない出費が細々と続き、利益が中々確保できませんでした。我慢の時期でしたが、当面の運転資金と生活費は準備していたので、気持ちに余裕をもって事業を進めることができました。
- ③ 規模拡大が順調に進んできたので、当初から計画していた菌床から一貫して生産できる体制づくりにとりかかりました。大きな事業でしたので、公庫や地元の金融機関、行政など関係者に納得してもらえる計画をしっかりと立てました。
- ④ クラウドファンディングを活用してキクラゲ化粧品や加工品を開発し、販売先を開拓するために公庫の商談会（アグリフードE X P O）に出展しました。バイヤーや消費者の生の声を直接聞く良い機会になりました。

新たな視点から日本の農業を変える！

1 現在の農業経営の概要

経営地・名称	岡山県 株式会社 難波ファーム 代表取締役社長 難波 毅 さん
経営開始年	平成23年（2011年）
営農類型	施設野菜（イチゴ）
経営規模	20a
公庫資金ご利用歴	<就農4年目> ハウス増設のため青年等就農資金を借入（7.7百万円） <就農7年目> ハウス増設のため「ちゅうぎん農業ファンド（LPS）」の出資受入（22百万円）



2 就農までの経歴・就農のきっかけ

- ・岡山県出身。大学卒業後、大手商社に就職。情報通信事業を担当し、通信関連会社やIT会社の立ち上げ等に携わる。その後、衆議院議員公設第一秘書を務めるなかで、日本の農業が抱える課題を目の当たりにする。
- ・もともと40代で地元岡山にUターンする予定だったが、色々な選択肢を模索する中で、“新たな視点から日本の農業を変えたい”、“地元岡山の雇用維持に貢献したい”という思いが強くなり就農を決意。
- ・県の就農支援研修制度を活用し、地元イチゴ生産者の元で約1年半研修後、就農。

3 今後の抱負/後続く新規就農者の方々に送るエール

◆今後の抱負◆

5年後までに年商1億円を目指しています。

自社の規模拡大に加えて、微生物を用いて農薬使用を低減させる独自の栽培手法をライセンス化し、地域の農業者とともに「晴れ娘」（自社が開発した糖度14度程度のブランドイチゴ）のブランディング強化に取り組む予定です。

また、加工品への参入も予定しています。

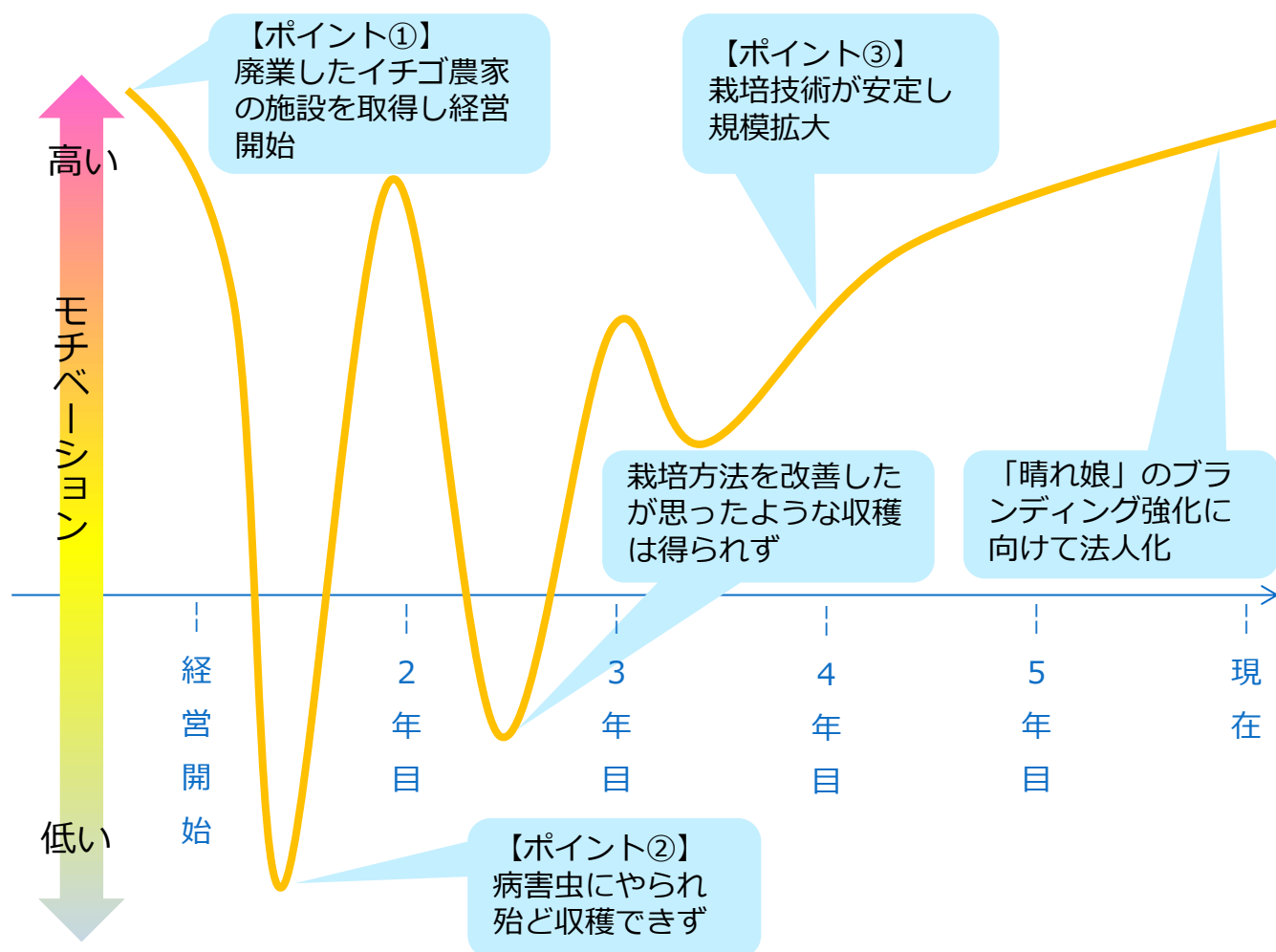
◆後輩の皆さんへ◆

農業は自然相手の仕事でなかなか思ったように進まないところもありますが、成功の秘訣は「段取り八分」です。10年後、20年後も農業を続け、成長させていくための事業計画を、自分の力でしっかりと立ててみてください。

また、これからの日本の農業には新たな視点が必要です。現在の仕事で身に付けた知識や経験が日本の農業にどのように貢献できるのかも考えながら、就農準備を進めてみてください。



4 難波さんのこれまでの経営とモチベーショングラフ



5 モチベーショングラフのポイント解説

主なできごと / 経営上の課題と解決策

- ① 当初は2年間研修を受ける予定でしたが、市や研修先の紹介で、廃業したイチゴ農家の施設を安く取得することができることになり、9ヶ月ほど前倒しで就農することになりました。
- ② 消費者に安全・安心な農産物を届けるためには、無農薬栽培が一番と思い取り組みましたが失敗。病害虫にやられ大幅な減収になりました。
そこからは農薬も理解、使用しながら微生物を用いて農薬使用を低減させるアプローチを行い、試行錯誤の後に独自の栽培手法を確立しました。
- ③ 4年目で栽培技術が安定し、自信がついてきたので、経営規模を拡大することにしました。この頃に大手広告代理店等からIT起業した高校時代の友人に販路拡大やブランディング強化について協力・アドバイスを受けたことで、首都圏の高級スーパーや百貨店、ふるさと納税返礼品として採用されることになりました。また、ITを活用したイチゴの遠隔栽培サービス「こっそり農遠」等の導入を連携して取り組むようになりました。

高生産性の農業経営を目指して就農、次の5年で大規模経営体を目指す

1 現在の農業経営の概要

経営地・氏名	佐賀県 木本 慎悟 さん
経営開始年	平成25年（2013年）
営農類型	水菜、ほうれん草
経営規模	125a（ハウス44棟）
公庫資金ご利用歴	※就農時の設備投資は旧就農支援資金等を利用 <就農3年目> ハウス等購入のため青年等就農資金（9百万円） <就農4年目> ハウス購入・農地取得のため、青年等就農資金・ 経営体育成強化資金（15百万円） <就農5年目> ハウス購入のため青年等就農資金等（9百万円） <就農6年目> ハウス購入のためスーパーL資金（8百万円）



2 就農までの経歴・就農のきっかけ

- ・福岡県出身。保険外交員としてサラリーマン生活を送る中で、農家担当になり大規模経営を行う農家（後の師匠）に出会いました。高生産性を実現した農業経営に面白さを感じたことや、見渡す限り一面ハウスが立ち並ぶ光景に衝撃を受けたことから、農業を始めたいという気持ちが強くなりました。
- ・会社を辞めて、その農家（師匠）の下で1年程度の研修を通じて水菜生産等のノウハウを学んだ後、農家である妻の実家の地縁を活かして、佐賀県で就農しました。

3 今後の抱負/後続く新規就農者の方々に送るエール

◆今後の抱負◆

来年度法人化を行い、更なる雇用の確保や積極的な設備投資により、次の5年で100棟規模（現在の2倍）の大規模経営体になりたい。そして、将来自分の息子が継ぎたくなくなるような「儲かる農業経営」を目指したい。

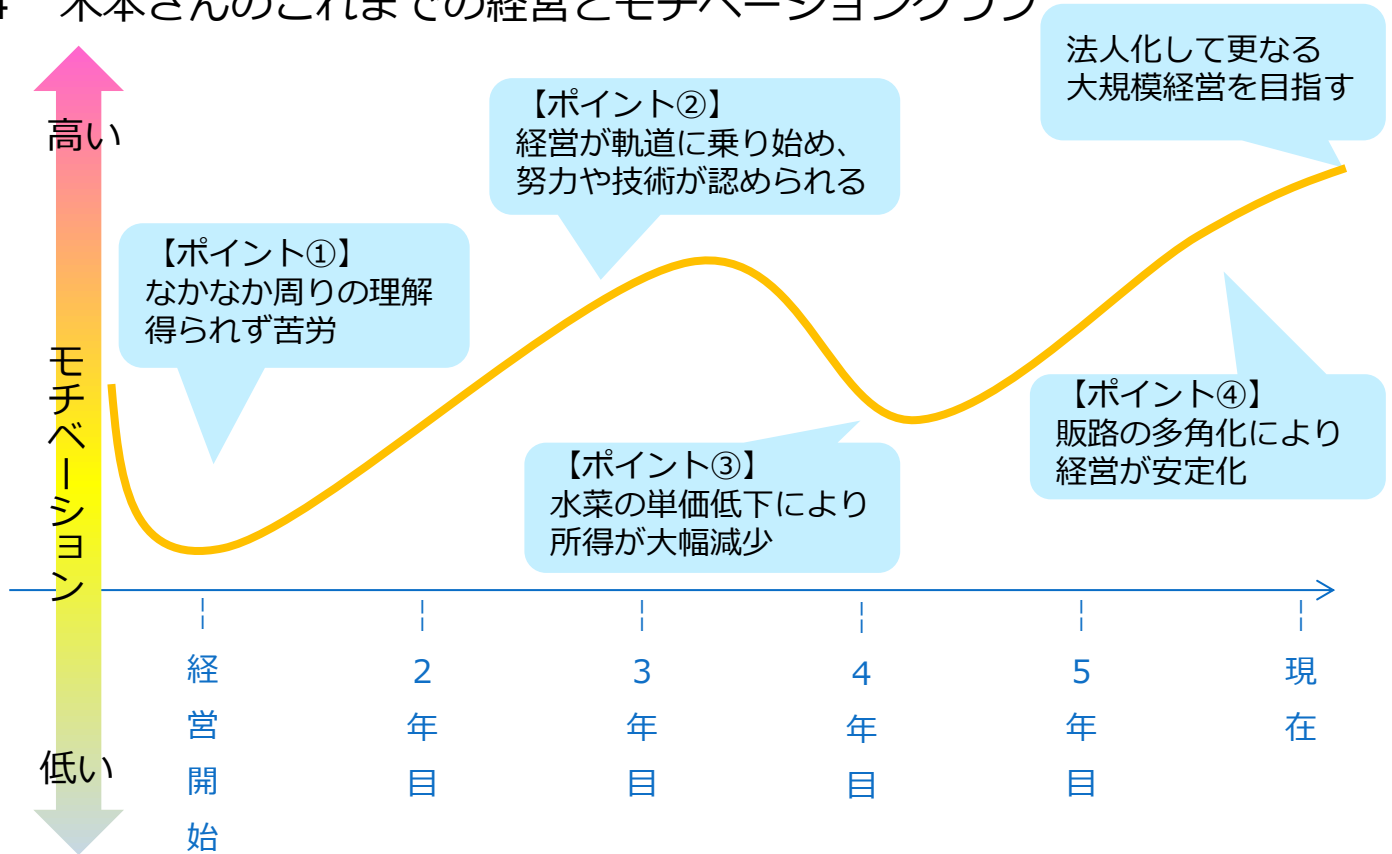


ハウスが立ち並ぶ様子

◆後輩の皆さんへ◆

- ・研修先における経験は自分の経営の将来の姿を左右する非常に大切なものです。「自分が将来どういう経営体を目指すか」という考えに合う研修先を選ぶと良いと思います。
- ・農産物の販売先によっては、販売時期と代金の回収時期に数か月の差があります。特に農産物の単価が安い季節は、資金繰りが厳しくならないように注意が必要です。
- ・他産業に比べて農業は、公庫資金のほか補助事業等支援が充実しています。自分の経営に有利な情報を収集して上手く活用していくことが、経費や投資を抑えるコツです。
- ・就農してからの3年間は経営を軌道に乗せる大事な期間だと思います。将来的な自分の経営のイメージに向かって思いっきり頑張ってください。

4 木本さんのこれまでの経営とモチベーショングラフ



5 モチベーショングラフのポイント解説

主なできごと / 経営上の課題と解決策

- ① 行政や金融機関に就農相談しましたが、研修先の地域と就農した地域では、水菜の経営規模に対する認識が全く異なっていたため、就農計画で描く目標経営規模について理解を得るのに苦労しました。周囲のアドバイスを受け規模を縮小させてのスタートとなりましたが、後の返済負担や資金繰りを考えると、無理に設備投資しなくて正解でした。
- ② 毎日の試行錯誤により、計画どおりの生産ができました。出荷先に加え、行政や金融機関から努力や技術が認められた結果、補助事業や金融機関からの融資を活用でき、計画どおりハウスを増築することができました。スケールメリットを追求する理想の経営スタイルを確立していきました。
- ③ 水菜の単価低下により、所得が大幅に減少しました。農産物の販路が1ヶ所に偏っていたことから、販路の多角化の大切さを実感し、取り組むことにしました。
- ④ 前年度の反省を活かし、農作業に従業員に任せ、私は販路開拓に積極的に取り組みました。結果、販路の多角化によりリスク分散が図れたことから、経営の安定化が実現しました。6年目を迎え、当初目標としていた経営規模・年間売上高はほぼ達成見込みです。次の5年間を見据えて更なる経営発展をすべく日々模索中です。

勤務先の養豚経営を承継、目標に向かって規模拡大中

1 現在の農業経営の概要

経営地・氏名	鹿児島県 市坪 広志 さん
経営開始年	平成27年（2015年）
営農類型	養豚一貫（黒豚）
経営規模	母豚80頭
公庫資金ご利用歴	<就農時> 農場購入等のため青年等就農資金 （15百万円） <就農2年目> 豚舎増築のため青年等就農資金 （8百万円） <就農4年目> 第二農場購入等のためスーパー L 資金 （60百万円）



2 就農までの経歴・就農のきっかけ

- ・高校を卒業後、地元で就職先を探す中で、地域の特産である黒豚の農場に就職。
- ・従業員として10年以上の経験を積み、一通りの飼養技術を習得。自ら思い描く方法での飼養をしてみたいという気持ちから、漠然と経営への挑戦を考えるようになった。
- ・勤務先の経営主が廃業することとなり、従業員であった自分に承継の打診あり。これを機に自ら養豚経営にチャレンジすることとした。

3 今後の抱負/後に続く新規就農者の方々に送るエール

◆今後の抱負◆

自分の中で将来の目標所得額を決め、それを目指してがんばっています。

また、その目標に至るための現実的なステップとして、規模の拡大や、法人化を計画しています。

◆後輩の皆さんへ◆

経営主となった現在は、自分の思い描くとおりの飼養ができ、充実しています。

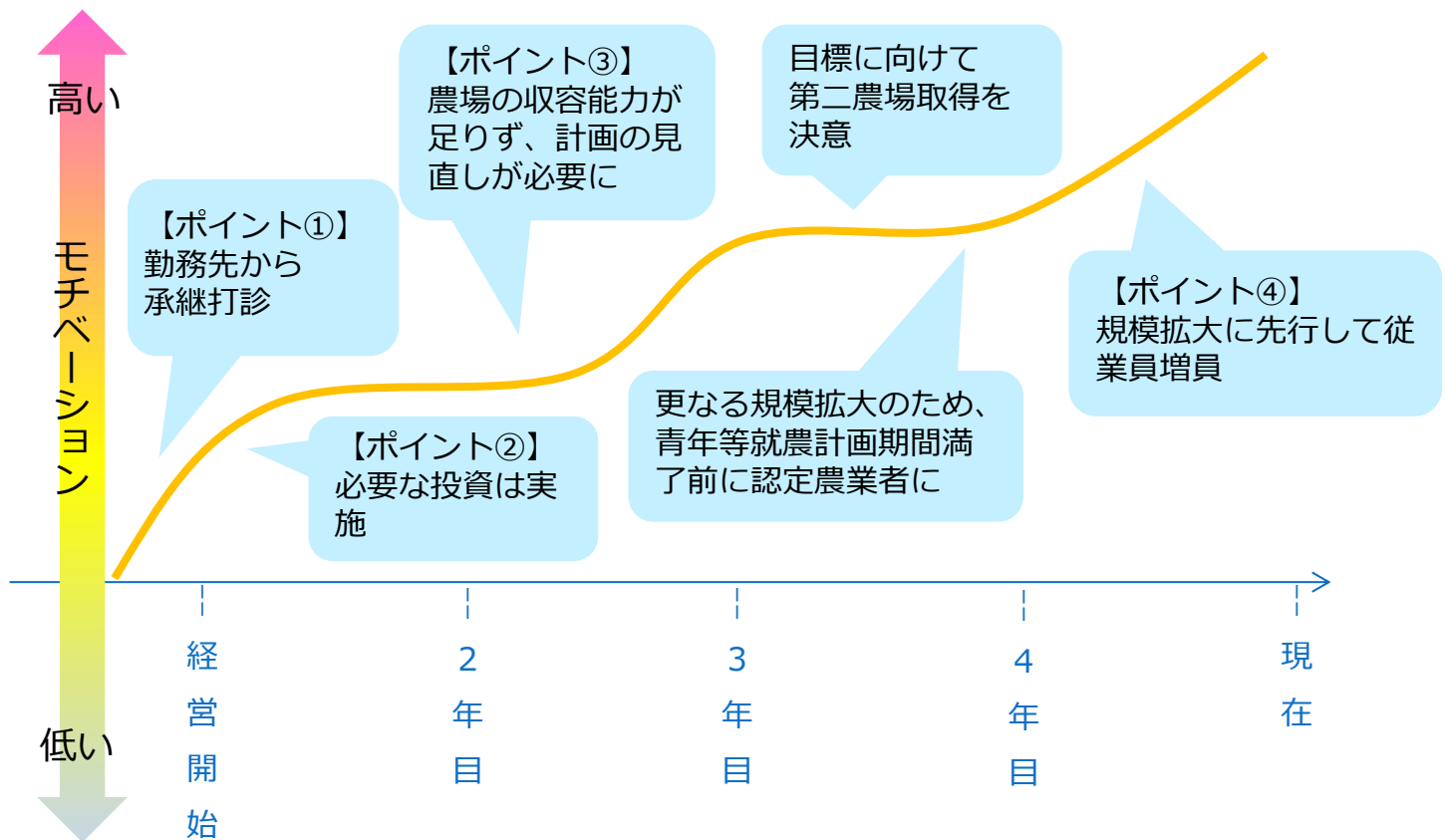
一方で、様々な不安や、休みをとりづらいなどの苦労がありますが、熱意があれば乗り越えられます。やる気を強く持ってがんばってください。

また、私は稼働中の農場を豚ごと引き継ぐことができたため、経営開始当初からコンスタントに売上を得ることができ、資金繰りの悩みは少なかったと思います。もしそのような物件があれば、新たに経営を開始する人にはおすすめです。



取得後、改築中の第二農場

4 市坪さんのこれまでの経営とモチベーショングラフ



5 モチベーショングラフのポイント解説

主なできごと / 経営上の課題と解決策

- ① 勤務先から承継を打診されましたが、当初は、資金の調達先、計画の作り方など全く分かりませんでした。しかし前向きに挑戦したい気持ちがあったため、業界の知人に聞きながら、一つずつクリアしていきました。
- ② 周囲の助言もあり、なるべく経費は抑える、また経費の3か月分は常に貯めておくなど、堅実な経営を心がけています。一方で、収支に直結するような投資は必要と判断し、惜しまず行っています。例えば、技術の習得は重要ですが、経験による勘は100%ではないと考えているため、空胎期間を防ぐための妊娠鑑定機は経営開始初期から導入しました。この結果、繁殖成績の低下を防ぐことができ、計画達成に繋がっています。
- ③ 想定より農場の収容能力が足りず、計画の見直しが必要となりました。これまでの実績を踏まえ、借入により増築を行った場合をシミュレーションした結果、収支・返済計画に無理は生じないと分かったことから、再度借入を行うという決断をしました。
- ④ 規模拡大のため、第二農場を取得。一部改築中でフル稼働はまだですが、先行して従業員を増やすことに。固定費が増加しますが、生産体制整備のための必要な先行投資と捉え、経営に無理のない範囲で増員しました。人材が育てば、目標に向けて次なる規模拡大を視野に入れたいと思います。

窓口のご案内



資金のご利用や経営に関するお問い合わせ・ご相談は、お近くの窓口へ、お気軽にどうぞ。
右記の2次元バーコードから当公庫「新規就農・農業参入支援」ウェブサイトもご利用ください。

店名	郵便番号	住所	代表電話番号
札幌支店	060-0001	札幌市中央区北一条西2-2-2 北海道経済センタービル4階	011-251-1261
北見支店	090-0036	北見市幸町1-2-22	0157-61-8212
帯広支店	080-0010	帯広市大通南9-4 帯広大通ビル3階	0155-27-4011
青森支店	030-0861	青森市長島1-5-1	017-777-4211
盛岡支店	020-0024	盛岡市菜園2-7-21	019-653-5121
仙台支店	980-8454	仙台市青葉区中央1-6-35 東京建物仙台ビル11階	022-221-2331
秋田支店	010-0001	秋田市中通5-1-51 北都ビルディング4階	018-833-8247
山形支店	990-0042	山形市七日町3-1-9 山形商工会議所会館3階	023-625-6135
福島支店	960-8031	福島市栄町6-6 NBFユニックスビル3階	024-521-3328
水戸支店	310-0021	水戸市南町3-3-55	029-232-3623
宇都宮支店	320-0813	宇都宮市二番町1-31	028-636-3901
前橋支店	371-0023	前橋市本町1-6-19	027-243-6061
さいたま支店	330-0802	さいたま市大宮区宮町1-109-1 大宮宮町ビル6階	048-645-5421
千葉支店	260-0028	千葉市中央区新町1000 センシティタワー14階	043-238-8501
東京支店	100-0004	千代田区大手町1-9-4 大手町フィナンシャルシティノースタワー2階	03-3270-9791
横浜支店	231-8831	横浜市中区南仲通2-21-2	045-641-1841
新潟支店	950-0088	新潟市中央区万代4-4-27 NBF新潟テレコムビル3階	025-240-8511
富山支店	930-0004	富山市桜橋通り2-25 富山第一生命ビル2階	076-441-8411
金沢支店	920-0919	金沢市南町6-1 朝日生命金沢ビル5階	076-263-6471
福井支店	918-8004	福井市西木田2-8-1 福井商工会議所ビル3階	0776-33-2385
甲府支店	400-0031	甲府市丸の内2-26-2	055-228-2182
長野支店	380-0816	長野市三輪田町1291	026-233-2152
岐阜支店	500-8844	岐阜市吉野町6-31 岐阜スカイウィング37 西棟3階	058-264-4855
静岡支店	420-0851	静岡市葵区黒金町59-6 大同生命静岡ビル6階	054-205-6070
名古屋支店	450-0002	名古屋市中村区名駅3-25-9 堀内ビル6階	052-582-0741
津支店	514-0021	津市万町津133	059-229-5750
大津支店	520-0051	大津市梅林1-3-10 滋賀ビル4階	077-525-7195
京都支店	600-8009	京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町101 アーバンネット四条烏丸ビル4階	075-221-2147
大阪支店	530-0057	大阪市北区曽根崎2-3-5 梅新第一生命ビルディング8階	06-6131-0750
神戸支店	650-0044	神戸市中央区東川崎町1-7-4 ハーバーランドダイヤニッセイビル11階	078-362-8451
奈良支店	630-8115	奈良市大宮町7-1-33 奈良センタービルディング5階	0742-32-2270
和歌山支店	640-8158	和歌山市十二番丁58	073-423-0644
鳥取支店	680-0833	鳥取市末広温泉町723 鳥取県JA会館6階	0857-20-2151
松江支店	690-0887	松江市殿町111 松江センチュリービル7階	0852-26-1133
岡山支店	700-0904	岡山市北区柳町1-1-27 太陽生命岡山柳町ビル9階	086-232-3611
広島支店	730-0031	広島市中区紙屋町1-2-22 広島トランヴェールビルディング6階	082-249-9152
山口支店	753-0077	山口市熊野町1-10 ニューメディアプラザ山口4階	083-922-2140
徳島支店	770-0856	徳島市中洲町1-58	088-656-6880
高松支店	760-0023	高松市寿町2-2-7 いちご高松ビル3階	087-851-2880
松山支店	790-0003	松山市三番町6-7-3	089-933-3371
高知支店	780-0834	高知市堺町2-26 高知中央ビジネススクエア3階	088-825-1091
福岡支店	812-0011	福岡市博多区博多駅前3-21-12	092-451-1780
佐賀支店	840-0816	佐賀市駅南本町4-21	0952-27-4120
長崎支店	850-0057	長崎市大黒町10-4	095-824-6221
熊本支店	860-0801	熊本市中央区安政町4-22	096-353-3104
大分支店	870-0034	大分市都町2-1-12	097-532-8491
宮崎支店	880-0805	宮崎市橘通東3-6-30	0985-29-6811
鹿児島支店	892-0821	鹿児島市名山町1-26	099-805-0511



日本政策金融公庫
農林水産事業