

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 はっぽう農園 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ようとしています。

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◆

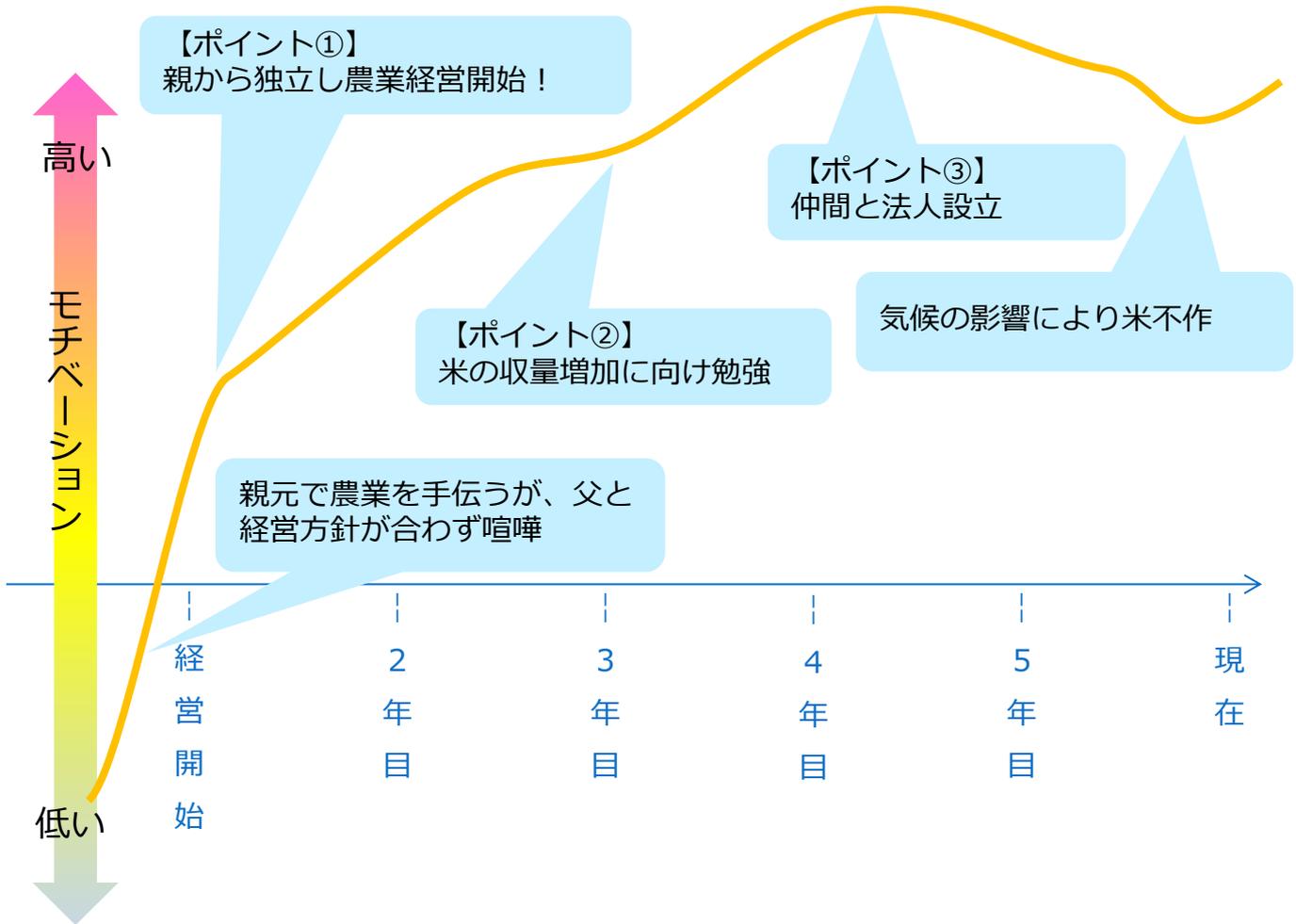
- ・地域農業の衰退を食い止めるため、これからも農地集積を進めていきます。目標規模は水稲40haです。
- ・規模拡大に対応するために、自社で乾燥調製施設等も導入し、効率的な農業経営を行っていきます。

◆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。