

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。

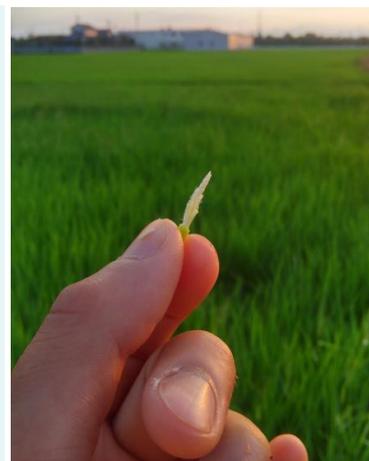
3 今後の抱負/後に続く新規就農者の方々に送るエール

◆今後の抱負◆

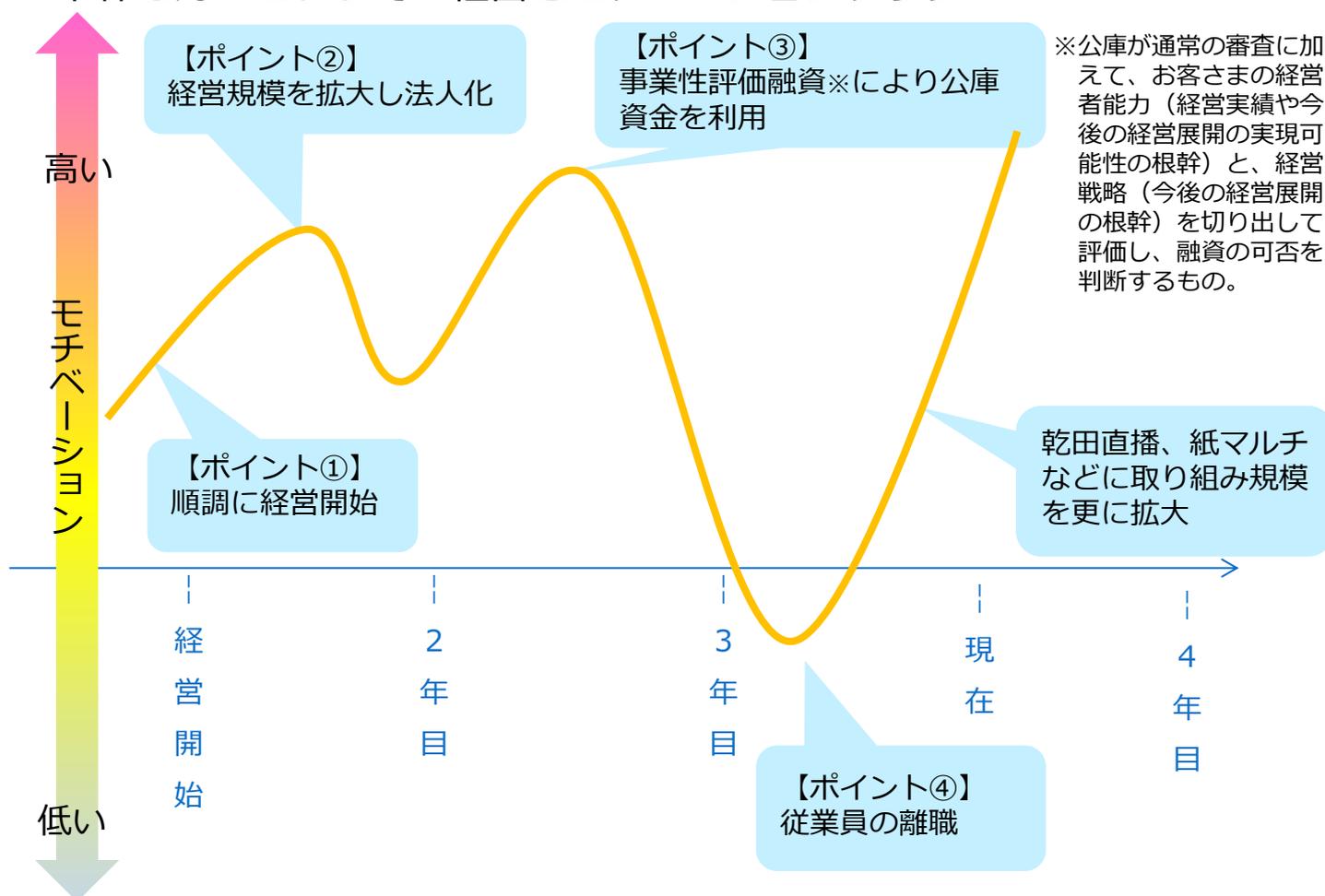
- ・更なる規模拡大を行い、将来的には日本農業を牽引するメガファームを目指します。
- ・乾田直播、有機栽培への取組により、コスト削減と高付加価値化を推進します。
- ・労働環境を整備し、規模拡大に必要な生産・労務などの各専門人材を育成したい。

◆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、水稲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も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 水稲を50haに拡大し、大豆栽培も開始しました。水稲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、気持ちを取り戻しました。