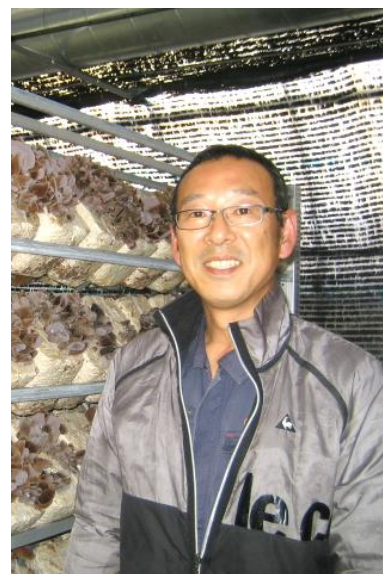


資金をしっかりと準備。余裕を持って事業立ち上げ

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、AS 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。

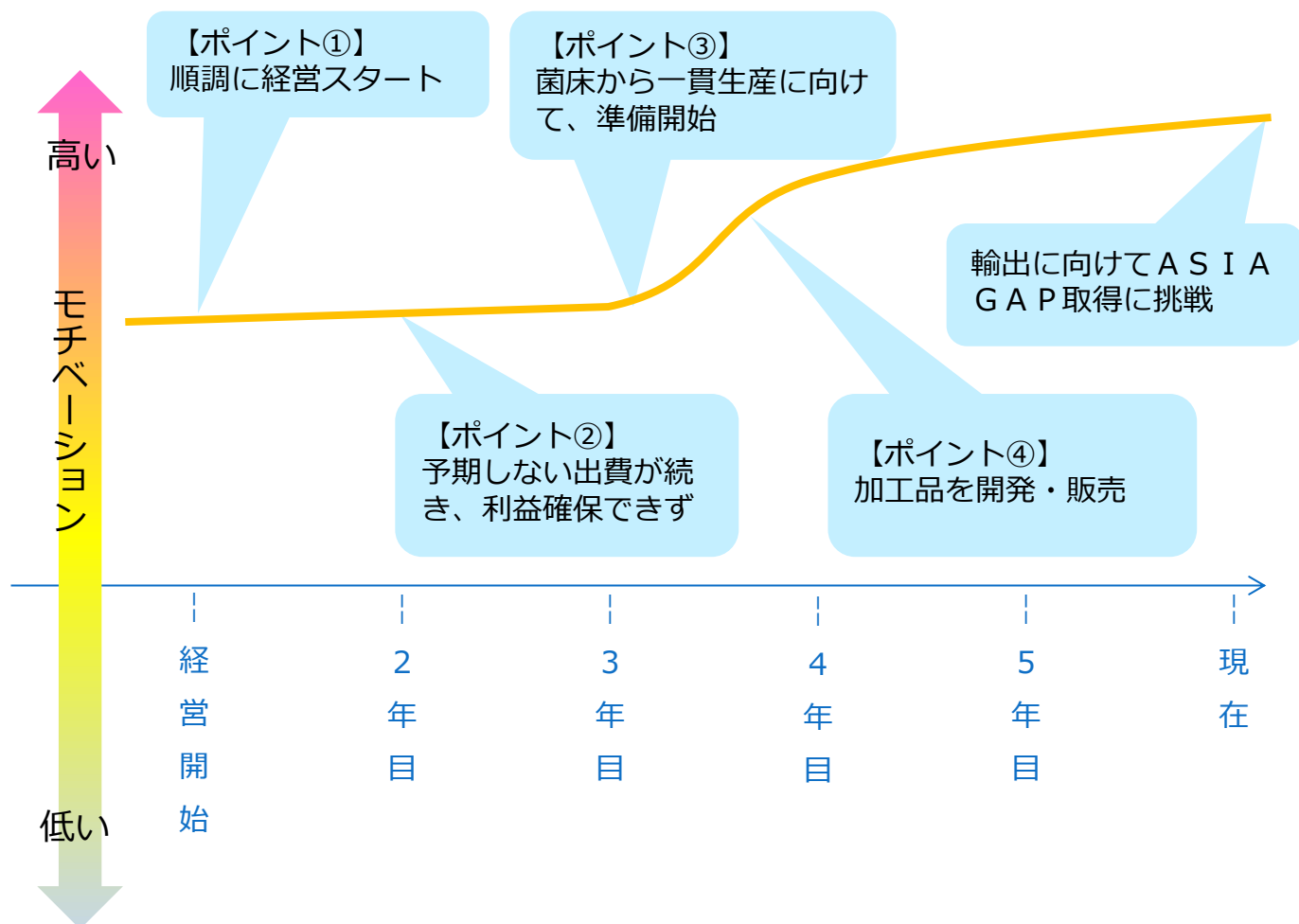
◆後輩の皆さんへ◆

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、資金もしっかりと準備しておくこと、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。