

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/後に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。

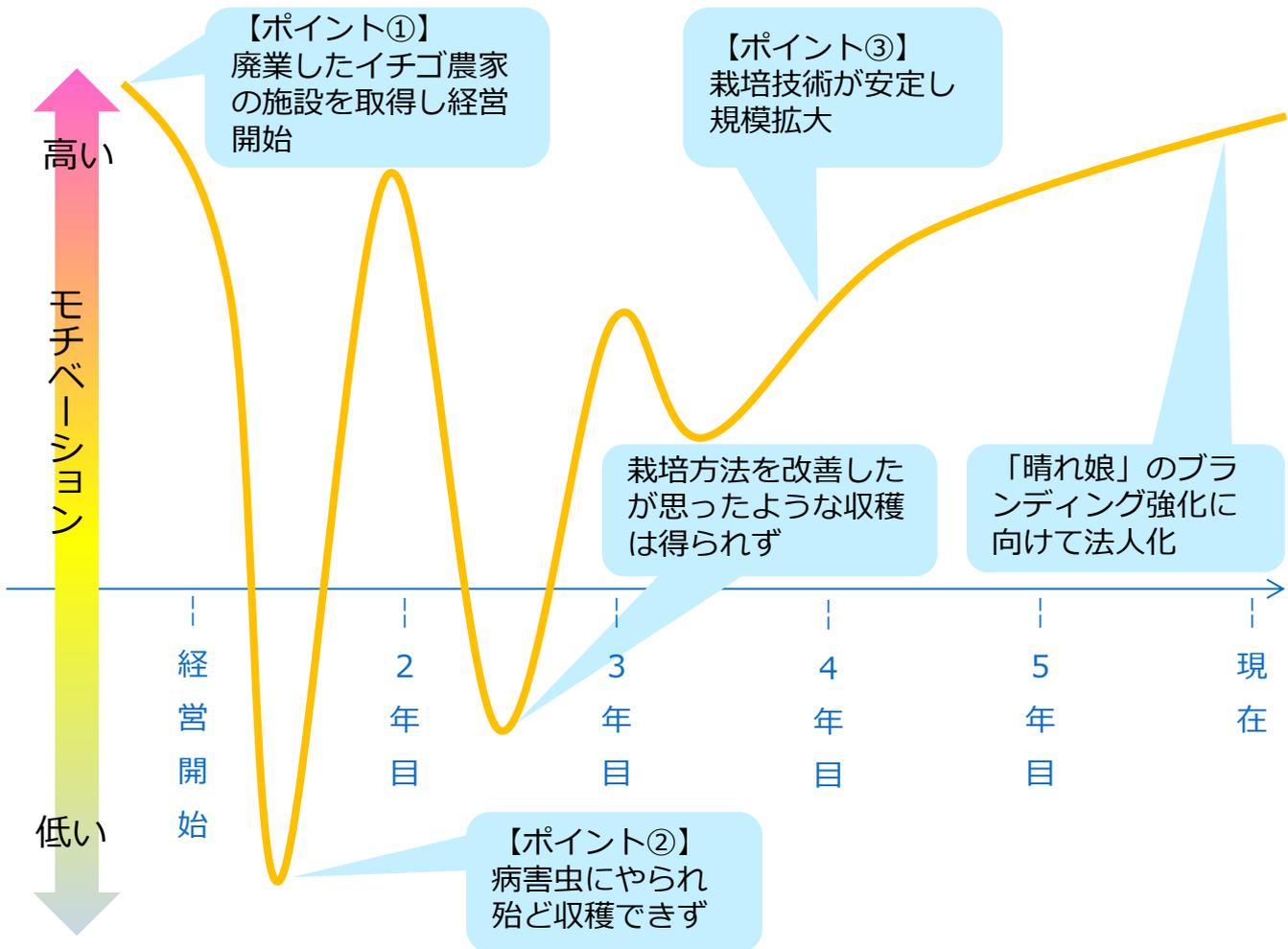
◆後輩の皆さんへ◆

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。