

## 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<br><就農3年目><br>ハウス等購入のため青年等就農資金（9百万円）<br><就農4年目><br>ハウス購入・農地取得のため、青年等就農資金・<br>経営体育成強化資金（15百万円）<br><就農5年目><br>ハウス購入のため青年等就農資金等（9百万円）<br><就農6年目><br>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/後に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。

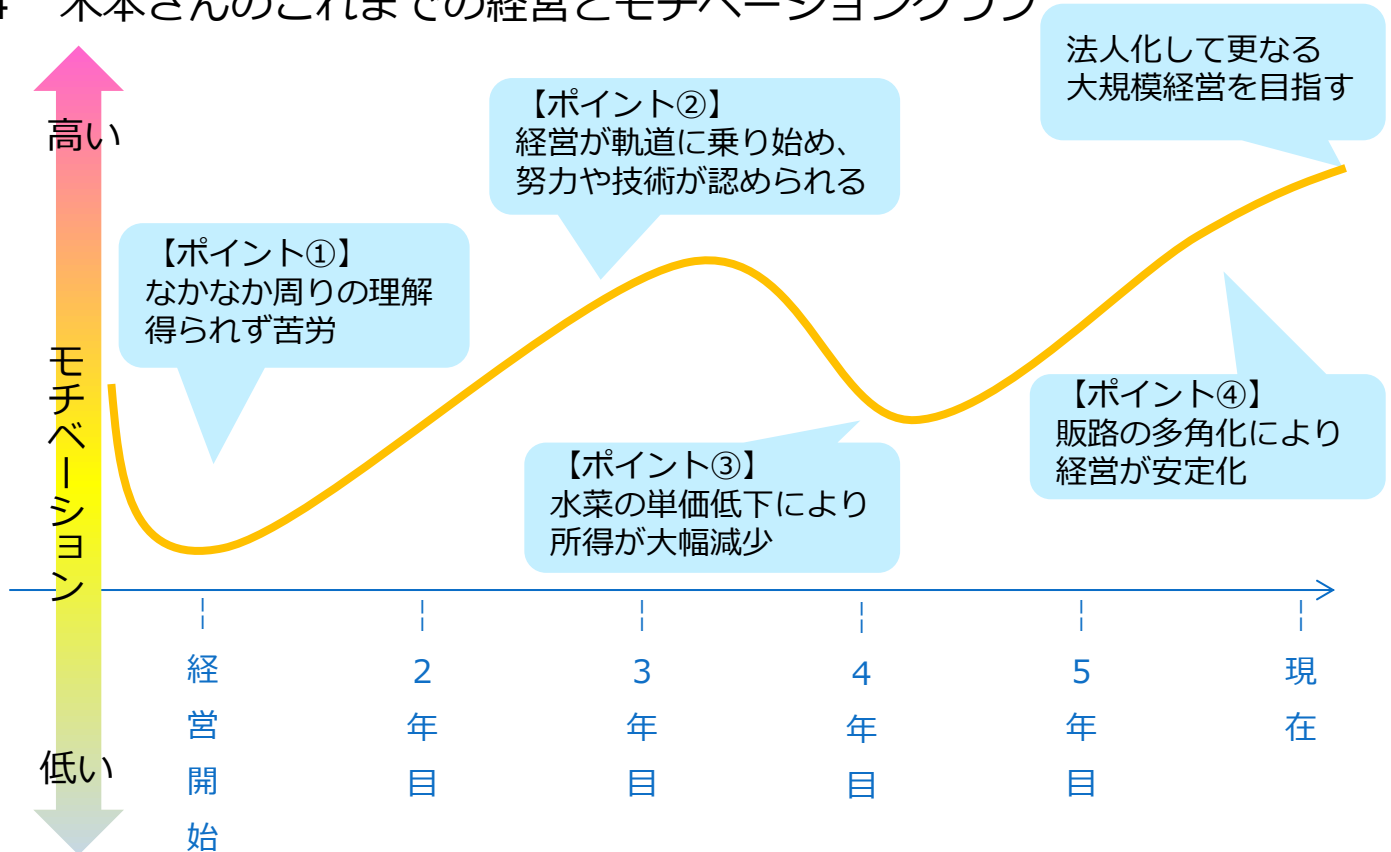


ハウスが立ち並ぶ様子

### ◆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、農作業を従業員に任せ、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。