

就農事例

二川大地氏・瑠美氏 (株式会社 azemichi)

(令和2年4月法人化)

調査日	令和3年12月(就農後6年目)
所在地	高松市香川町
経営主	代表取締役 二川大地 役員 二川瑠美
主要事業	露地野菜、卸業
主要作目	青ネギ 300a 菊芋 10a マンバ 10a 食べて菜 10a
就農タイプ	新規就農(新規参入)
就農時期	平成27年
労働力	家族 2名 代表取締役:二川大地 役員:二川瑠美 常時雇用 8名 臨時雇用 0名

ヒストリーあらすじ

・二川大地氏は、松山市の非農家出身で、大学卒業後、県外で他産業に勤務していたが、大学時代に先進農家の研究を行ったことから、農業の将来性を感じた。その後、就農意欲が徐々に高まり、平成26年3月に退社し妻の瑠美氏と帰郷。

・夫妻で農業経営を決意。本格的な農業経験がなかったため、二川大地氏は香川県立農業大学の就農実践研修を受講し、野菜の栽培や経営を1年間学んだ。また、平成26年12月に家族経営協定を締結し、責任と役割を明確にした。

・平成27年4月に独立・自営就農を開始。関係機関と相談しながら情報収集し、高松市で農地を新たに借りることができ、青ネギ2a、オクラ13a、スイートコーン13aから経営をスタート。

・直接販売ルートを開拓し、売価の変動リスクの低減に努めた。営業職をしていたこともあり、販路拡大の売り込みを積極的に行うことができた。

・令和2年4月に法人「株式会社azemichi」を設立し、また10月に認定農業者になった。

・現在は、生産だけではなく卸業も行い、地域商社として取り組んでいる。生産者とグループを作り販売先の多チャンネル化やスケールメリットを活かし、需要に応じた供給を図る等、価格の安定化と経営体質の強化に努めている。

エッセンス	
●夫妻で経営	・家族経営協定を締結し、夫婦間で責任や役割分担を明確にした。
●試行錯誤	・安定した経営のため、栽培品目の選定について試行錯誤。周年栽培が可能で確実に収入に繋がる青ネギ栽培に力を入れる。
●直接販売	・野菜の売価の変動リスク低減のため、うどん店や県内スーパー等の販路を独自に開拓。
●地域商社として	・市場のニーズに応え、必要なものを必要な時に必要な量を提供することが重要 ・生産者のグループ化を図り、販売のスケールメリットを図っている。



青ネギのほ場



二川大地氏

生産者とグループ化して
地元の販路を拡大



青ネギの出荷調整



各種会議で活躍！
(左から2人目が二川氏)

二川大地氏・瑠美氏 ヒストリー

就農前	就農期 平成27年～	確立期 平成29年～	発展・将来展望 令和2年～
<p>●他産業で勤務、農業を志望</p> <p>・二川大地氏は松山市の非農家出身 ・県外で他産業に勤務。大学時代に農業関係の研究に取り組み、就農意欲が高まる。</p> <p>・大学時代に先進農家の研究を行い、食を通じて「生きる」手伝いができる職業である農業経営への関心が高まった。 ・サラリーマン時代に培った営業力やマネジメントのスキルが活かせると感じ、就農を希望。</p> <p>●夫妻で独立・自営就農を目指して</p> <p>・平成26年3月に香川県に帰郷。二川大地・瑠美夫妻で自営就農を決意。 ・二川大地氏は香川県立農業大学の就農実践研修を1年間受講。 ・研修の傍ら、農地取得や農機具導入に向けた準備を行う。</p> <p>・平成26年に夫妻で就農を決意。二川大地氏は住宅メーカーを脱サラし、両親の住む香川に家族でUターン。 ・香川県立農業大学校において、1年間の受講により、野菜の栽培技術や経営管理能力等、農業を行う上で必要な基礎知識を習得。 ・香川県農地機構や高松市農業委員会を通じて農地確保や補助事業・制度資金を活用した農機具導入に向けた準備も行った。</p>	<p>●平成27年4月に独立・自営就農</p> <p>・平成27年3月に高松市の認定新規就農者の認定を受ける。 ・同年4月に高松市で農地を借り受け、夫妻で就農スタート。 ・同年より、次世代人材投資事業の交付を受ける。 ・経営内容は、青ネギ10a、ニンニク55a、オクラ13aの露地野菜。</p> <p>・効率よく作業をを行い、時間を捻出することが課題と感じた。 ・天候不良を想定しながら早めの準備、適期作付けを目指した。</p> <p>●夫妻で経営に取り組む</p> <p>・平成26年12月には、夫妻間で家族経営協定を締結。</p> <p>・お互いの責任と役割を明確にした。 ・農作業の役割分担や収益の配分、労働時間や休暇等の就業条件に加え、将来の経営移譲等を盛り込んだ。 ・瑠美氏は、農業と家庭、子育ての両立ができるよう、仕事の効率化やスケジュールを考えながら楽しく農業ができるよう努めた。</p>	<p>●試行錯誤しながら品目を選択</p> <p>・安定した経営のため、経営品目の選定について検討。 ・結果、青ネギの栽培に力を入れることになった。1年を通じて栽培ができ、確実な収入に繋がると考え、青ネギの栽培を60aに規模拡大した。</p> <p>・青ネギは、1年間を通じて栽培が可能であり、確実に収入に繋がると考えられた。 ・また、出荷形態の変更による販路拡大にも積極的に取り組める品目であることから、規模拡大に繋がった。</p> <p>●販路の拡大と経営体質の強化</p> <p>・直接販売ルートを開拓し、売価の変動リスク低減に努めた。 ・うどん店、卸売会社、スーパー等の多数の販売先を開拓することができた。</p> <p>・営業職をしていたため、ネギをうどん店に売り込むことが苦ではなかった。 ・ネギを卸しているうちに、他の野菜への要望も入るようになった。 ・若手の農業者と協力して販路拡大に取り組んだ。 ・県外にも出荷し、生産者の仲間も増加。</p>	<p>●認定農業者と法人化</p> <p>・令和2年4月「株式会社azemichi」を設立。 ・令和2年10月に高松市の認定農業者に認定。</p> <p>・農地集積による規模拡大や雇用を創出が順調に進んだ。 ・ネギの直接販売は、年中同じ価格で安定して供給できる強みがあった。 ・また、卸業にも力を入れており、販路拡大の図るため、法人化を行った。</p> <p>●地域商社としての取組</p> <p>・価格の安定のためには、需要を予測し、必要なものを必要な時に必要な量を提供することが重要。 ・生産者のグループ化により、スケールメリットを図る。</p> <p>・収穫した野菜について、市場が何を求めているのかを知る自分たちが間に入り、販路の確保を目指している。 ・現在約20件の生産者でグループ化。栽培情報の共有の他、資材の共同購入等もやっている。</p>

二川大地氏・瑠美氏〈課題と対応策〉

フェーズ		就農前 ～平成26年	就農期 平成27年～	確立期 平成29年～	発展・将来展望 令和3年～
主な出来事		<ul style="list-style-type: none"> ●二川大地氏は大学在学中、先進農家の研究を行い、農業に興味を持つ。 ●県外で仕事をしていたが、農業の将来性を感じ、就農意欲が徐々に高まる。 ●平成26年3月に退社し、帰郷。 ●妻の瑠美氏と協力し、農業経営の発展を目指す。 ●二川大地氏は香川県立農業大学校で野菜栽培の研修を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> ●平成26年12月に夫妻間で家族経営協定を締結。 ●認定新規就農者(平成27年3月認定)。 ●4月、高松市内で農地を借り受け、夫婦で自営就農を開始。 ●経営品目は、青ネギ2a、オクラ13a、スイートコーン12aでスタート。 ●次世代人材投資資金の交付開始。 	<ul style="list-style-type: none"> ●新たに加工用ネギの契約栽培ができたので、青ネギの面積拡大を図る(60a)。 ●収量増加や品質向上により、経営が安定してきた。 ●直接販売ルートの開拓が進み、売価リスクの低減につながってきた。 	<ul style="list-style-type: none"> ●令和2年4月に法人(株式会社azemichi)を設立。 ●令和2年10月に認定農業者に移行 ●生産の他卸業を行う等、地域商社として取組を行っている。
経営課題	ヒト・組織	家族(大地氏の父と瑠美氏の理解・協力で就農準備)	本人・妻が経営 父が作業補助 若手グループと販売組織を結成	本人・妻が経営 父が作業補助 常時雇用3名 若手グループと販売組織を結成	株式会社を設立(大地氏が代表、瑠美氏が役員) 常時雇用8名
	土地・設備	実家の農地を活用するほか、新たに農地を確保する必要があった	農地の借り受け 管理機、保冷庫、マルチャーなどを助成金を活用し購入	新たに農地を借り受けた トラクター、サブソイラーなどを融資を活用し購入	農地を購入し、規模拡大を目指す 新設の施設等の導入
	カネ	自己資金	自己資金 融資、補助事業の活用	自己資金、融資の活用	融資の活用、県単事業の活用
	技術・ノウハウ	香川県立農業大学校で1年間、野菜栽培の研修	若手農家と積極的に情報交換しながら情報収集 JA営農指導員や普及指導員からの指導	若手農家と積極的に情報交換しながら情報収集 JA営農指導員や普及指導員からの指導	地元の先進農家や、JA部会等で情報収集。 JA営農指導員や普及指導員からの指導
	販売・販路	JA出荷 大阪のスーパーに出荷予定	JA出荷 大阪のスーパーに出荷 直接販売ルートを開拓	契約栽培及び直接販売を拡大	自身が地域商社として出荷
	情報	市、農業委員会、普及センター	市、農業委員会、普及センター	市、農業委員会、普及センター	市、農業委員会、普及センター
	地域	高松市香川地区周辺	高松市香川地区周辺	高松市香川地区周辺	高松市香川地区周辺
	具体的内容 (課題の内容)	<ul style="list-style-type: none"> ・技術の習得 ・農地の確保 ・機械の確保 ・販路の確保 	<ul style="list-style-type: none"> ・規模拡大に伴う農地と雇用の確保 ・高単価販売のために、販路を拡大 ・安定した単価で省力化が可能な品目の導入を検討。 	<ul style="list-style-type: none"> ・雇用を創出 ・法人化を目指す ・ロスのない経営体質構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域のブランド化に取り組み ・地元販路の拡大 ・県内新規就農者の支援
対応策 (課題にどう対応したか)		<ul style="list-style-type: none"> ・香川県立農業大学校の就農実践コース(野菜)にて、野菜の栽培技術を習得。 ・また、学んでいない品目(ニンニク)は、丸亀市の先進農家で研修し技術を習得。 ・農業委員会や農地機構を通じて、農地の確保に向けた準備を行った。 ・機械は、父のトラクター等をリースしたり、中古でネギの洗浄機を手に入れる等、初期投資を抑えた。 ・JA出荷の他、直接販売を目指した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・農地機構を通じて農地の確保に努めた結果、借地をすることができた。 ・常時3名の雇用を確保予定。 ・若手グループで、スイートコーン、オクラを大阪に出荷した。また、インターネットやマルシェにて販路を拡大した。 ・加工用の品目の導入を検討(洗浄なしの加工用ネギ) 	<ul style="list-style-type: none"> ・加工用ネギの契約数が増加したため、周年栽培が可能となった。 ・生産者のグループ化による集出荷事業に取り組んだ結果、多数の販売先を確保するとともに、生産者の仲間が増加した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・法人化のメリットを活かし、営業チャンネルの増加を目指す。 ・県内新規就農者等の生産者グループ化により、栽培情報の共有、資材の共同購入等を行う。 ・さらなる経営発展のため、融資等を活用