

就農事例

梶原浩一郎氏 ((株)ねぎ坊主)

(平成30年5月法人化)

調査日	平成30年10月(就農後9年目)
所在地	香川県仲多度郡まんのう町
URL	
経営主	代表取締役 梶原 浩一郎
主要事業	農産物の生産・加工・販売
主要作目	青ネギ 15ha
就農タイプ	新規就農(非農家出身)
就農時期	平成21年
売上	4,800万円
労働力	常時雇用 8名 (うち外国人実習生 4名) 臨時雇用 4名

ヒストリーあらすじ

・愛媛県の子供出身。学校を卒業後、松山市内の飲食チェーン店に就職し、野菜の仕入れ担当をしていた。

・転勤で香川県へ。野菜が高騰して仕入ができない時、野菜を作ったら儲かるのではないかと農業に興味を持った。「週2日だけで1000万円稼ぐ法」という本に出会い、真剣に農業を職業として考えるように。品目はネギ。

・JAのインターン制度を利用して、法人でネギの栽培管理を中心に1年半学ぶ。

・インターン終了後、まんのう町仲南地区で、自己資金100万円、農地200aを借りて就農。

・制度資金、補助事業を活用し、機械を導入して、ネギの栽培を始めるが、同じ香川県でも研修先の法人のほ場と気候が異なり、思うような生産ができない。

・役場や地元の農業委員の世話で、まんのう町四条地区に作業場とほ場を確保し、拠点を移す。ネギも思ったような生産が可能となり、雇用の確保とともに徐々に面積を拡大していった。

・優秀な人材を確保するため法人化を決意。平成30年5月株式会社ねぎ坊主を設立。施設用地を確保し、現在作業場兼社屋を建設中。

エッセンス	
●必要な投資は妥協しない	・投資はけちらない
●踏ん張るところは踏ん張る	・ネギの出荷が多くても、作業が終わらなくてもやるしかない
●地域貢献	・ネギが植えられる農地なら、条件の悪い農地も借りて地域の農地を守る ・まわりの人に迷惑をかけない



ほ場風景



建設中の作業場兼社屋



梶原代表



頼もしい右腕



調整作業中

梶原浩一郎氏 ヒストリー

就農前	就農期 平成21年～	確立期 平成25年～	発展・将来展望
<p>●松山市で飲食業に従事、異動で香川県へ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・何か商売をしたいと、飲食店で勤務 ・このころ、就農の先輩となる上司と出会う ・野菜の仕入れを担当する中で、野菜の生産・販売に興味を持つ ・「週2日だけ働いて1000万円稼ぐ法」が決め手に <p>ネギを作ろう！と構想固まる</p>	<p>●平成21年、就農</p> <ul style="list-style-type: none"> ・早く独立したかったこともあり、元上司である先輩の紹介でまんのう町仲南地区へ ・60aから加工用青ネギ栽培をスタート ・同じ香川県内でも、気候の違い、土の違いに四苦八苦 ・1人では、規模拡大は難しい <p>新たな就農地を求めて、役場や農業委員会に相談</p>	<p>●規模拡大を進める</p> <ul style="list-style-type: none"> ・外国人実習生の受け入れを開始 ・ここぞというときに踏ん張ってくれる実習生は重要な戦力に！ ・価格が乱高下する野菜の中で、加工用青ネギは価格が安定しているため、加工用青ネギ専作に <p>●販路の拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ネギの生産者同士の情報を有効に活用 ・単価が高い時に出荷できる作付を意識 <p>売上は、平成26年1,100万(300a) 平成27年2,000万(600a) 平成28年4,000万(1,200a) と、順調に増加！</p>	<p>●目標は売上1億円！</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3年後を目標にしている ・ゆくゆくは右腕に香川県を託したい <p>売上1億円の目標を達成したら、新たなステージへ</p> <p>●関東への進出を目指して</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農地や輸送コストの条件の良い他県への進出を検討中 <p>香川県で培ったノウハウを活かして更なる飛躍を！</p>
<p>●香川県で研修を開始</p> <ul style="list-style-type: none"> ・研修を受けながら収入を確保できるJA香川県のインターン制度を利用し、中讃地区の農業法人で1年半研修 <p>基本的な栽培技術を身につける ネギの栽培管理に自信を持つ</p>	<p>●平成24年、拠点を確保</p> <ul style="list-style-type: none"> ・役場を通じ、地域の農業委員の協力を得て、新たに四條地区で倉庫と農地を借入れ ・徐々に設備投資、規模拡大を進める <p>この辺りから「いける！」と感じた栽培面積を2haまで拡大</p>	<p>●新たな拠点の確保へ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・銀行からの紹介で、新たな拠点となる土地を確保 ・作業場兼事務所を現在建設中 <p>●(株)ねぎ坊主 設立！</p> <ul style="list-style-type: none"> ・雇用を確保するため、法人化を進める ・平成30年5月に法人化 ・右腕となる人材の確保に成功 	

梶原浩一郎氏 <課題と対応策>

フェーズ		就農前 年～	就農期 21年～	確立期 25年～	発展・将来展望
主な出来事		●松山市で飲食業に従事 ●野菜の生産・販売への興味 ●JAインターン生として農業法人で研修	●仲南地区にて就農 ●四條地区に拠点を構える	●順調な規模拡大 ●株式会社設立	●売上げを一億円へ ●関東地方へ進出
経営課題	ヒト・組織	自分のみ	自分だけでは大変、臨時雇用を導入	外国人研修生の受入 右腕となる人材の確保	外国人研修生の増加 右腕を一人前に育てる
	土地・設備		初めに借りた60aから増反が難しい	集積できてきた ほ場が遠くなり、車での移動が必要に	様々な事業・支援策を活用し、 資本整備を整える
	カネ	自己資金100万円を準備	補助事業・制度資金を利用	制度資金、銀行、ファンド出資 法人化したことでの経費増加	活用できる制度資金はフル活用
	技術・ノウハウ	農業法人で研修	就農地区の気候に左右され、苦戦	管理技術も身につけてきた	ある程度の機械化を行うことで、 人に負担がかからないように
	販売・販路		研修先の取引先と契約	新たな取引先の開拓	県外進出を見据えた取引先の確保
	情報	気になることは自らが勉強 会社の上司	JA・役場・農業委員	生産者同士のつながり、銀行、農業委員	県外進出を見据えた情報収集
	地域				
	具体的内容 (課題の内容)		・初めに就農した地区では冬の寒さなどが研修先と異なり、思ったように栽培できなかった ・労働力が自分一人では、収穫作業に追われて管理作業ができず、拡大が難しいと分かった ・借地の規模拡大に困った	・規模拡大が軌道に乗るも、実習生移動のためには運転ができる日本人の従業員が必要 ・数量が増えたので、これまでの取引先以外と契約していく必要が出てきた ・ネギの残さの処理に困るようになった	・更なる規模拡大、優良農地の集積 ・安定生産と販路拡大により、3年後の売上目標額1億円の達成 ・日本人の男性社員を幹部候補生として育成し、売上目標額達成後、ハトタッチ ・県外進出のための準備も併行して始める
対応策 (課題にどう対応したか)		・価格が乱高下する野菜の中で、価格が安定している、加工用ネギ専作に ・臨時雇用を導入し、出荷作業を任せることで栽培管理に力を入れられるようになった ・初めは臨時雇用の人から近所の情報を仕入れ、借地を直接交渉で確保した ・地域の農業委員の協力を得て、四條地区に農地と作業場を確保、拠点を移動させた ・補助事業や制度資金を活用し、必要な整備をそろえた	・雇用を大きな目的とし、株式会社を設立。日本人の雇用が増え、右腕を確保できた。 ・素早い使い込みで地域からの苦情を減少	・会社としての信用力の強化、関係機関、他の農業者との情報を密にし、経営基盤の確立 ・取引先を増やして、販路を拡大する	
外部環境	※		※加工用ネギの需要増により、安定出荷が可能となった。 ※周辺農家の農家の高齢化により優良農地が集まってきた。	※香川県は1枚あたりの農地が狭いため、作業効率が悪く、経営発展には限界がある	