

就農事例

播本收平氏 ((株)播本農園)

調査日 令和2年10月(就農後6年目)

所在地 香川県仲多度郡琴平町

URL

経営主 代表取締役 播本 收平

主要事業 露地野菜の生産、販売

主要作目 キャベツ 700a
葉ネギ 50a
スイートコーン 200a
ニンニク 20a
オクラ 10a

就農タイプ 新規就農(非農家出身)

就農時期 平成27年

売上 2,800万円

労働力 家族 1名
常時雇用 2名
臨時雇用 0名

ヒストリーあらすじ

・他産業に従事したが、昔から経営者になりたいと考えていた。自分で商品や売り先を選択でき、成長できる農業に魅力を感じたことから、一念発起で会社を退職。

・土地も経験もなかったが、30万円の資金をもとに、5aにナス300本を作付け、栽培開始。収穫したナスを直接市場に売り込みに行き、販売に成功。

・その後の冬キャベツ栽培で大失敗するも、すぐ反省を生かし次作の春キャベツで規模拡大、品目増加に取り組む。周りの人々からも若者が頑張っていると認められ、農地の集積も順調に進んだ。

・平成30年8月に法人化を果たし、常時雇用、外国人研修生の受け入れも開始。

・40歳までの10年間で売上1億円を目指したい。

エッセンス	
●金	投資金額は少なく、利益は大きく ノーリスクハイリターンを目指す
●自分	常に自分の限界以上のことをして 自分自身を成長させる
●人間関係	協力してくれる人に感謝 周りの人との信頼関係が大切



スイートコーンほ場



播本收平氏



防除作業



ここからスタート、露地ナスほ場



キャベツの箱詰め作業

播本收平氏 ヒストリー

就農前	就農期 平成27年～	確立期 平成30年～	発展・将来展望
<p>●他産業で勤務</p> <ul style="list-style-type: none"> ・車の整備士として働いていた。 ・仕事をする中で、PDCAサイクルの回し方やもの考え方を学ぶ。 <p>昔から、自営して経営者になりたいと思っていた。車屋になろうかどうかが悩むが、限界も感じていた。</p>	<p>●平成27年4月、自営就農</p> <ul style="list-style-type: none"> ・初めて植えたナスは値段も高く、量もとれ、次作の元手が確保できた。 ・50aの農地を借り入れ冬キャベツを植えるも、技術不足により全滅、悔しい思いをする。 ・販売先は中部青果へ直接売り込みに。 <p>●面積、品目の増加</p> <ul style="list-style-type: none"> ・悔しさをバネに春キャベツ100aを作付、売上が上がった ・売上を元手に、翌年の冬キャベツはさらに面積拡大(200a)、手ごたえを感じる ・新規作目としてスイートコーンを導入 平成29年にはキャベツ300a、スイートコーン100a、ナス5aまで規模拡大 ・地域でも認められ、農地の集積が進む <p>売上也順調に増え、平成29年には1,200万の売上となる。</p>	<p>●新規品目として葉ネギを導入</p> <ul style="list-style-type: none"> ・雇用を1名確保し、周年の作業の確保と今後の発展へ向けて葉ネギを導入 ・機械も整備した。 <p>●法人化について考える</p> <ul style="list-style-type: none"> ・順調に売上も増え、所得が増大 ・良い人材の確保や、税制面でのメリットを考え、法人化について検討をはじめた。 	<p>●作業場の新設</p> <ul style="list-style-type: none"> ・規模拡大しやすいよう、大型トラックが入るような作業場を建設 <p>●加工用野菜への取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・契約栽培を導入し、利益を確保する。
<p>●退職、農業の道へ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・平成27年、25歳で会社を退職 ・貯金30万を元手に、5aの田にナス300本を植える。 ・栽培技術は全くの独学 <p>「農業は売り先や作るものも自分で選べる。ずっと成長できる産業だ」と感じた。</p>	<p>●労働条件の整備を進める</p> <ul style="list-style-type: none"> ・面積は順調に拡大してきたが、母とアルバイトとの3人では限界を感じる。 ・雇用関係の手続きや、社会保険、労働保険について専門家から学ぶ。 ・社会保険労務士のアドバイスを受け、平成29年に就業規則を作成 ・働きやすい職場づくりで人材の確保へ <p>社会保険や労働時間など、大きな農家と同じくらいの条件をそろえておかないと、良い人材が確保できないと考えた。</p>	<p>●平成30年8月、法人化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・専門家からのアドバイスを受けながら、(株)播本農園を立ち上げる。 ・従業員は、母、パート1名 ・外国人研修生の受け入れ準備 <p>20代のうちに挑戦し、経験を積みたい！</p> <p>●認定農業者に認定される</p>	<p>●10年後の目標、売上1億円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・40歳までに売上1億円を達成する。 <p>自らの後継者となる人材を探し、育成する。他の分野にもチャレンジしていきたい！</p>
		<p>●外国人研修生受け入れ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・令和元年9月、研修生を1名受け入れ。 ・半年後にもう1名を受け入れ、規模拡大 ・令和元年はキャベツ、ネギ、スイートコーン、ニンニクで合計10ha、売上2,800万円を達成 <p>雇用費が増大、前年の単価の低下もあり運転資金に悩む・・・ 30歳までに3,000万が達成できなくて残念！</p>	

播本收平氏＜課題と対応策＞

フェーズ		就農前	就農期 平成27年～	確立期 平成30年～	発展・将来展望
主な出来事		<ul style="list-style-type: none"> ●他産業で勤務 ●退職し、農業の道へ進む 	<ul style="list-style-type: none"> ●平成27年 自営就農 ●面積、品目の増加 ●労働条件の整備を進める 	<ul style="list-style-type: none"> ●法人化について考える ●株式会社播本農園を設立 ●外国人研修生を受け入れ 	<ul style="list-style-type: none"> ●売上1億円を目指す ●作業場の新設 ●雇用の充実、人材育成 ●加工用野菜への取り組み
経営課題	ヒト・組織	本人のみ	本人+母親+友人(休日のみ)	法人化、認定農業者へ 本人+常時雇用3名(母親、パート、研修生)	本人+常時雇用、新たな人材の育成
	土地・設備	土地・機械ともにほぼなし	トラクター購入 借地による土地の確保	順調に機械設備を導入 丸亀市に資材倉庫を借り入れ	作業場の建設
	カネ	自己資金30万円からのスタート	自己資金、JA補助事業	自己資金、JA補助事業	作業場建設に向け 運転資金、設備資金の調達
	技術・ノウハウ	全くの独学	同じ品目を栽培する人に話を聞く	栽培技術を確立し、ほ場を最大3回転 地域の特産品にも取り組む	GAPの知識を習得、実践
	販売・販路	市場	市場、JA	市場、大手スーパー、JA	新たな販売先の確保 加工用キャベツへの取り組み
	情報	—	市場、地域の農家、普及センター、社会保険 労務士	市場、地域の農家、普及センター、税理士、 社会保険労務士	市場、地域の農家、普及センター、税理士、 社会保険労務士
	地域	自宅の近く(琴平町)	自宅の近く(琴平町)	自宅の近く(琴平町)+丸亀市(資材倉庫)	自宅の近く(琴平町)+丸亀市
	具体的内容 (課題の内容)	<ul style="list-style-type: none"> ・非農家出身のため、農地も農業経験もなくゼロからのスタートとなる。 ・機械、資金、販売先もほぼなし。 	<ul style="list-style-type: none"> ・面積拡大のための農地の確保 ・順調に規模拡大を進めたものの、人手が足りず、募集してもなかなか人材が定着しない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・売上が増加し、個人の所得が増えた。 ・主な運転資金がこれまでの売上等の自己資金であったため、キャベツの値下がりや雇用費の増加で苦しい時があった。 	<ul style="list-style-type: none"> ・売上1億円に向けての体制を確立 ・作業場や大型機械・車両等資本装備の充実、人材の確保 ・技術、経営の知識をより高める
対応策 (課題にどう対応したか)	<ul style="list-style-type: none"> ・近所の方にトラクターを貸り、親が家庭菜園をしていた5aヘナスを植え付けした。 ・選んだ品種が当たり、収量が確保できたことで次作の資金を得られた。 ・直接市場に売り込みへ行った。 	<ul style="list-style-type: none"> ・農地は近所を1件1件回り、直接交渉で農地を借りる話をつけ、規模拡大を進めた。 ・友人の休みの日に手伝いを依頼した。 ・社会保険、労働保険について学んだ。 ・人材の確保にむけて、専門家のアドバイスを受けながら就業規則を作成、労働条件を整備した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・専門家の助言を受けながら、平成30年に法人化、農業と家計の分離を図る。 ・常時雇用導入のため、新規作物に取り組む(葉ネギ)。 ・収入保険に加入し、不安を解消した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・補助事業や制度資金についても、内容を十分に理解した上で活用を検討する。 ・農地機構等を活用して優良な農地を集積し、規模拡大を行う。 ・高品質なものを低コスト生産し、価格変動に打ち勝つ。 ・加工用キャベツに取り組むことで、新たな販路を開拓し、安定した収益の確保につなげる。 	
外部環境	※台風直撃の年で、ナスの値段が上昇			※豊作によりキャベツの値が下がる	