

企業的水田経営モデル農業法人の育成

現状とねらい

耕作依頼が年々増加→水田経営の担い手育成が重要
 松江は個別経営の傾向→大規模な水田農家が存在

水田農業の担い手として企業的水田経営のモデルを育成する

重点農家Tを対象とした普及活動を展開

課題の整理

- 周囲からの耕作依頼増加で家族労働力に限界
- 規模拡大に伴い転作（小麦、そば）面積が増加

経営方向の確認

- 人材（雇用）の安定確保と事業拡大
- 新規作物導入による転作部門の収益増加

これらに加えてさらに

後継者への経営主導権移譲の意向を確認

株式会社設立を検討

ねらい

- 収益増加を目指した企業的水田経営
- 後継者主導の素早い経営判断
- 外部雇用による積極的な事業拡大
- 投資における融資枠等の拡大

栽培・経営計画の検討支援

- 水稻直播・新規転作物導入の検討支援
- 計画的な投資と収支計画の検討支援
- 税理士等専門家と連携した計画検討支援

成果

後継者が株式会社Kを設立（H20年3月）

	個人	株式会社
経営規模と小麦面積拡大	経営全体 30ha	→ 36ha
	小麦 7ha	→ 13ha
新規作物と水稻直播の試験栽培	エゴマ 30a	→ 60a
	白小豆 —	→ 60a
	直播面積 30a	→ 60a
新規雇用の確保	常時雇用 1人	→ 2人



（団地化した小麦）



（水稻の乾田直播）

今後の課題

- 計画的な農地集積（目標50ha）
- 水稻直播拡大による省力化（目標1ha、480kg/10a）
- エゴマ・白小豆の面積拡大（目標計6ha）
- 事業拡大に向けた投資（経営状況にあわせた投資）