

# 株式会社 輝樂里

## ■ 次世代に渡せるような農業経営の仕組みを自分たちで作る。



### 〈法人の概要〉

所在地: 千067-0056 江別市美原 225 番地

代表者: 代表取締役 石田清美

構成員: 10 名(構成農家 7 戸)

役員: 3 名 常時雇用者: 27 名

設立: 平成 18 年 5 月 資本金: 500 万円

事業内容: 野菜(転作) / 直販、インターネット販売

スイートコーン 15.7ha、キャベツ 10ha、ブロッコリー 9ha、たまねぎ 4.5ha、はくさい 1ha、その他野菜 0.9ha、水稲 41.4ha、小麦 20.7ha、大豆 13.4ha、てん菜 24.3ha(H22 年)

経営面積: 141ha

売上高: 2 億 9,895 万円 (H21 年) 交付金も含む

電話: 011-384-7146 FAX: 011-807-0831

URL: <http://www.kira-ri.jp>

E-mail: [info@kira-ri.jp](mailto:info@kira-ri.jp)

### 〈法人のあゆみ〉

- 平成 18 年 株式会社輝樂里を設立 構成員 7 名、経営面積 130ha でスタート  
野菜ハウス 20 棟導入
- 19 年 研修施設建設、農地 3ha 購入・中国人研修生受入開始
- 20 年 農地 3ha 購入、従業員(後継構成員候補)1 名採用
- 21 年 加工施設建設、事務所建設、農地 2.5ha 購入、構成員 3 名加入し 10 名、  
従業員(後継構成員候補)3 名採用
- 22 年 農地 2.5ha 購入、従業員(後継構成員候補)1 名採用  
構成員 10 名、経営面積 141ha

### 〈設立の経緯・設立後の状況〉

- ・現代表が「現在の個別経営では、農業所得の確保に不安があり、休みも取れない、退職金もない、まして自分の作ったものに、自分で値段がつけられない。そんな農業に誰が後継者になりたいと思うか」という考えで法人設立を、美原第 3 地区に呼びかけた。
- ・平成 17 年夏頃から設立まで、50 回位話し合いを重ねた。構成員の報酬、経営計画、地代、機械・施設のリース代等に検討時間を要した。
- ・平成 18 年 5 月に株式会社輝樂里を美原第 3 地区の農家 7 戸で設立し、従事者 16 名で経営面積 130ha に水稲 39.6ha、小麦 26ha、大豆 30.5ha、小豆 9.8ha、てん菜 2.6ha、はくさい 3.3ha、キャベツ 3.3ha、ブロッコリー 4ha、スイートコーン 7.1ha、ピーマン 0.5ha、トマト 0.1ha、馬鈴しょ 0.2ha、たまねぎ 3ha を作付し、スタートした。
- ・水稲と麦、大豆を中心とした土地利用型農業から収益性の高い作物を新規導入し、施設野菜を含めると 20 種類を超える品目を生産している。
- ・施設園芸部、畑作部、青果部、米麦部、機械部、総務部(未来開発課、事業課)に分け責任者を置き、作業人員の確保については、毎夜の会議において人員配置を決めている。得意分野を活かして分担し、責任者とする事で、収量が向上している。
- ・出荷・販売先は、千歳空港の JA 道央直売ブースやホクレンなど札幌周辺とし、自ら売る経営(直販)へ転換。
- ・平成 21 年には、構成員の子弟 3 名が構成員に加わり 10 名となり、売上高は 2 億 9,895 万円。平成 19 年、20 年、21 年、22 年に農地を拡大し、現在の経営面積は 141ha となっている。

### 〈法人経営で生じた課題と対応策〉

- ・構成員の合意形成を図るため、会議は月1回、専門担当者の配置、仕事の内容は前日夜にファックス送信することとした。

### 〈法人経営のメリット・デメリット〉

- ・個々の得意分野の専門分担制により収量増収。
- ・機械台数の削減により機械コストを低減。
- ・肥料、農薬等の生産資材大口購入により安値買い入れができた。
- ・土地を団地化することにより作業効率が向上した。
- ・余剰労力で多方面の営業、販売を行うとともに新品目、高収益品目の導入が可能となった。
- ・定休日、労働時間の設定ができた。
- ・個別経営より責任は重くなった。

### 〈法人が継続するためのポイント〉

- ・自分で売価を付けられる商品の開発。
- ・異業種連携による新たな展開(同業者だけでは発想に限界がある)。
- ・高コストへの対応(経営分析による経営コスト低減)。
- ・ネットワークの重要性(各種団体、異業種、法人等との連携)。

### 〈これから法人化を目指す農業者へのメッセージ〉

- ・法人化は完全協業経営が望ましい。法人経営設立の1年目が大きな影響力を持つ。考えの違う経営者が集まるのでトラブルは有ってあたりまえ、どう解決するかを楽しむくらいの余裕を持つことが大切である。

### 〈特徴的な活動や取り組み〉

- ・水稲と畑作を中心とした土地利用型から収益性の高い施設野菜を導入し、20種類を超える品目の生産と自ら売る経営に移行した。
- ・構成員の得意分野を活かした「適材適所配置」により、総合力を高め生産向上を導いた。
- ・構成員の後継者3名の他、後継者候補として従業員を採用。また、中国人研修生の受入も実施。
- ・加工施設「愛菜工房きらりんこ」を平成21年に建設し、味噌と漬け物の加工を始めており、地元商店街などに出荷している。
- ・農繁期でも週1日の休日を実現し、従業員には社会保険に加入。

### 〈経営目標と将来の展望〉

- ・収益性の高い施設野菜の拡大。
- ・コスト低減(1機械及び施設の効率的利用によるコスト低減。2生産資材費等の大口購入によるコスト削減)。
- ・構成員の後継者と社員(第三者)の教育により、将来は優秀な人材へ継承したい。
- ・地域との連携(商品販売、農地の受入、農作業の受託)。

### 〈視察等の受入〉

要相談。有料。

連絡先: 011-384-7146 (担当:代表取締役 石田清美)