

ヨシダファーム株式会社

■ 世襲を前提にしない、経営継承に着目した法人化



〈法人の概要〉

所在地: 〒098-5952 枝幸町乙忠部 1457 番地 1
代表者: 代表取締役 吉田明彦
構成員: 2名(構成農家1戸)
役員: 2名 常時雇用者: 2名
設立年月: 平成16年12月 資本金: 300万円
事業内容: 酪農
牧草100ha、乳用経産牛170頭、乳用育成牛110頭、
年間生乳生産量1,340t(H22年)
経営面積: 100ha(H22年)
売上高: 1億3,000万円(H22年)
電話: 0163-67-5080 FAX: 0163-67-5080
E-mail: yoshida.farm@sky.plala.or.jp

〈法人のあゆみ〉

- | | |
|-------|-----------------------------|
| 平成10年 | 現代表が父から経営移譲 |
| 13年 | フリーストール牛舎123床建設 |
| 16年 | ヨシダファーム有限会社を設立(個人経営から法人経営へ) |
| 17年 | フリーストール牛舎51床増築(乾乳用) |
| 18年 | 代表が指導農業士に認定 |
| 22年 | バンカーサイロ整備 |
| 23年 | フリーストール牛舎増築予定 |

〈設立の経緯・設立後の状況〉

- ・平成10年に現代表が父から経営移譲を受けて経営主として個別経営をスタートさせた。将来的な経営目標を「企業的な酪農経営を実践」とした。
- ・平成13年には現在の生産基盤であるフリーストール方式(123床)と、環境問題を考えた糞尿処理体系(発酵堆肥システム)を導入。省力化と規模拡大により生乳生産量993tを達成した。
- ・法人化は更なる経営安定のためと、世襲を前提としない経営継承のしやすさを考えて選択した。単なる税制面のメリットだけを考えたのではなかった。
- ・また、農業改良普及センターとの相談で規模の問題ではなく法人化できると知った。
- ・法人化にあたっては、農業改良普及センター、農業委員会、農業に詳しい税理士に相談して検討した。また、設立関係書類の手続きは司法書士を活用するなどして、検討から約半年後の平成16年12月に個別経営を法人化してヨシダファーム有限会社を設立。当初は経産牛120頭でスタートさせた。
- ・親から受け継いだ財産を法人へ引き継ぐことに関しては、親の理解を得てスムーズに設立できた。
- ・平成17年には枝幸町の研修受入農家に登録して、就農を希望する研修生の受入を開始した。同時に、フリーストール牛舎を増築(51床)して、年間生乳生産量は1,038tと拡大した。
- ・従業員の福利厚生改善にも努め、就業規則を作成し研修生にも適用させながら、休暇制の導入、給与や賞与の明確化、労災加入、通勤用に自動車の貸出などの整備を行っている。

〈法人経営で生じた課題と対応策〉

- ・1戸1法人であることから、特別な問題は生じなかった。
- ・ハローワークでの雇用確保は難しく、新規就農者は放牧志向があるので方向性が合致しづらいため、必要とする雇用は人づてに確保した。
- ・今後は雇用の安定確保が課題であり、福利厚生や賃金水準の整備が課題である。

〈法人経営のメリット・デメリット〉

- ・経営と家計を分けられること。
- ・経営継承がしやすいこと。
- ・求人がしやすいこと。
- ・他の法人経営の知り合いが増え、情報が交換できること。

〈法人が継続するためのポイント〉

- ・資産を持ちすぎると継承しづらくなるのであまり持たないようにし、委託できるものは外注する。
- ・周辺の若い人たちの相談事を受けることが増えるようになることから、地域の核となる経営を意識する。
- ・債務超過にならないよう投資に気を付ける(売上高負債比率 130%以内)。

〈これから法人化を目指す農業者へのメッセージ〉

- ・法人化することにより、経営者の感覚を磨くことができる。
- ・他の業種の人とよく話し、農業との違いを知ること。
- ・いろいろな機関に相談をすること。情報が重要。

〈特徴的な活動や取り組み〉

- ・経営継承をしやすい組織形態として法人化。家族経営協定の一種と位置づけている。
- ・経営者感覚を磨くため、他法人との情報交流、他産業経営者の話を聞くなど農業を客観視する努力を行っている。
- ・代表は指導農業士の認定を受け、積極的に農業研修生等の受け入れや地域農業のリーダーとして新たな農業者の育成に尽力している。

〈家畜飼養方式の工夫など〉

- ・細切サイレージ収穫、たい肥散布については作業委託。
- ・牛舎の通路や牛床に戻したい肥(敷き料、水分調整材等になる)を使用。

〈経営目標と将来の展望〉

- ・限りのない規模拡大ではなく、現状を維持するための拡大という自分の意思を次の継承者に伝えていきたい。
- ・出荷乳量 2,000t で経営の安定化を図る。
- ・牧草収穫の作業委託を進めることにより、頭数規模の拡大を図るとともに、細切サイレージへの変更により1頭当たり乳量を向上させる。
- ・将来のための必要な先行投資を行う。
- ・若いときに法人化していれば、30代で1回、40代で1回とのように、自分の代でもう1回何かに取り組むチャンスを持てると感じている。

〈視察等の受入〉

詳細については要相談。通年可能。子どもも歓迎。
連絡先: 0163-67-5080(担当:代表取締役 吉田明彦)