

株式会社 はまほろ

■ 故郷を守るとともに、新分野へチャレンジする大規模畑作法人



〈法人の概要〉

所在地:〒093-0423 佐呂間町字浜佐呂間 288 番地 10

代表者:代表取締役 榎林克幸

構成員:12名(構成農家12戸)

役員:5名 常時雇用者:2名

設立年月:平成20年1月 資本金:915万円

事業内容:畑作/農産物加工、飲食店舗、農作業受託

秋まき小麦 171ha、てん菜 161ha、そば 92ha、大豆 68ha、馬鈴しょ 21ha、牧草 8ha、かぼちや 6ha、ライ麦 2ha(H22年)

経営面積:529ha 農作業受託面積:200ha

売上高:4億19万円(H21年) 交付金も含む

電話:01587-6-2840 FAX:01587-6-2840

URL:<http://www.hamahoro.jp>

E-mail:saroma@hamahoro.jp

〈法人のあゆみ〉

昭和51年 法人の前身となる浜幌農業生産組合を設立

平成18年 法人化について検討を開始

20年 株式会社はまほろを設立

農商工連携事業認定(IT農業の実践によって栽培された高品質穀物・野菜の超微細加工による粉粒体(μ フーズ)の開発)

十割蕎麦店「はまほろ」開店

〈設立の経緯・設立後の状況〉

- ・昭和51年に法人の前身となる麦作利用組合「浜幌農業生産組合」が組織された。
- ・法人化の検討勉強を始めたのは約20年前。設立の2年前から、本格的に法人化の検討を始めた。
- ・法人化に踏み切ったきっかけは、①GATT、EPA等国際農業情勢の悪化、②平成19年4月より開始された品目横断的経営所得安定対策の実施による所得の減少、③組織の組合員の高齢化・後継者不足の顕在化などの経営環境の変化等へ対応するためであった。
- ・法人化の検討にあたっては、佐呂間町、農業委員会、農協、普及センター等の関係機関・団体のほか、税理士等の専門家に相談。
- ・検討を経て、平成20年1月に14戸で株式会社はまほろを設立。
- ・法人経営では、麦の収穫、乾燥、調製作業等の機械利用の共同化により生産性の向上を図ることを目指した。
- ・また、農家戸数の減少や農業従事者の高齢化、後継者不在が進む中、法人として、耕作放棄地対策、農作業の受託、後継者の確保などの課題に取り組むことにより、「地域農業・地域社会」を維持することを目指した。
- ・法人設立後は、製造業者と連携し、農商工連携事業の認定を受けるほか、飲食店(そば屋)を開店し、自社栽培、自社製粉のそば粉を100%使用したそばを提供している。

〈法人経営で生じた課題と対応策〉

- ・経営の安定を図るため、新規事業の展開・確立にチャレンジしており、農工商連携事業に取り組むほか、直営の蕎麦店を開店。
- ・将来的に法人の後継者を育成・確保するため、社宅を保有し、農外からの就農希望者を研修生として積極的に受け入れている。

〈法人経営のメリット・デメリット〉

- ・共同作業時以上に省力化が図れること。
省力化で生じた余力により、新規作物としてかぼちゃを導入。

〈法人が継続するためのポイント〉

- ・ミーティングを朝晩に実施。業務の確認や意思統一の徹底に努めること。
- ・社宅の完備、人間ドック健康診断の実施、労働保険の加入など、福利厚生制度を整備すること。
- ・経営者同士の意志は比較的まとまりやすい。一方、妻同士は日常的に話すことが少ないため、経営者のほか、妻同士による先進法人調査等を実施するなど、お互いの交流を深めた。

〈これから法人化を目指す農業者へのメッセージ〉

- ・家族の同意を得ることが最も重要。法人化を検討する過程では、経営者(夫)だけではなく、その家族(特に妻)の同意、意思統一を図ることを考えること。
- ・複数戸で法人化する場合、それまで共同作業等を全く行っていない場合は相当困難。
- ・法人化を一度決断したら、可能な限り早く設立すること。思い切りが重要。
- ・設立前に想定していなかったこと、失敗することが必ずある。その際は十分話し合いを行い、対策を取ること。

〈特徴的な活動や取り組み〉

- ・平成 20 年に製造業者と連携し、「IT 農業の実践によって栽培された高品質穀物・野菜の超微細加工による粉粒体(μフーズ)の開発」に取り組んでいる。この事業では、IT 農業の導入と高品質作物の提供を行い、平成 22 年に自社栽培のそばを原料とした「蕎麦酢」を商品開発した。
- ・そば処「はまほろ」を開店し、自社栽培・製粉そば粉を 100%使用したそばを提供している。
- ・代表は指導農業士の認定を受け、農業研修生等の受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。

〈経営目標と将来の展望〉

- ・経営規模の拡大。ただし、負担も増えるので、その兼ね合いも考慮が必要。
- ・加工販売では既に蕎麦店を運営しているが、技術を磨き、今後、他地域への出店を検討。
- ・省力化によるコスト低減、作物構成の見直し、販売体制の見直しに取り組む。

〈視察等の受入〉

詳細については要相談。

連絡先: 01587-6-2840 (担当:代表取締役 楢林克幸)