

有限会社 興栄ファーム

こうえい

■ 法人化によりコスト低減と休日の取得が実現



〈法人の概要〉

所在地: 千098-1424 西興部村字奥興部 479

代表者: 代表取締役 古川彰

構成員: 7名(構成農家4戸)

役員: 7名 常時雇用者: 1名

設立: 平成9年12月 資本金: 660万円

事業内容: 酪農

牧草 150ha、デントコーン 70ha、

乳用経産牛 380頭、乳用育成牛 220頭、

年間生乳生産量 3,300t(H23年)

経営面積: 220ha

売上高: 2億9,000万円(H22年)

電話: 0158-87-2103 FAX: 0158-87-2103

E-mail: kouei-farm@blue.plala.or.jp

〈法人のあゆみ〉

- | | |
|------|--|
| 平成9年 | 岩野牧場と古川牧場の2戸で、有限会社興栄ファームを設立
フリーストールを150頭規模に増床 |
| 11年 | 新たに近隣の酪農家2戸が加入 |
| 12年 | 糞尿処理施設として、固液分離器とスラリーストア(1,511 m ³)を設置、
バンカーサイロ(540 m ³ ×4基)を増設 |
| 20年 | 乳牛飼養頭数560頭、年間生乳生産量3,000t達成 |
| 23年 | 乳牛飼養頭数600頭、年間生乳生産量3,364t |

〈設立の経緯・設立後の状況〉

- ・平成9年12月、酪農家2戸で有限会社興栄ファームを設立。経営面積150ha、経産牛180頭、育成牛100頭でスタート。西興部村では初の法人である。所有する機械が更新時期となったことが設立のきっかけであり、新規投資を考えたときにコスト低減等を考慮の上、法人化に踏み切ることとなった。
- ・法人化を検討してから設立までに1年程度を要し、その間、法人の売り上げ目標と報酬、給与、償還計画、将来の増頭計画等について協議を重ね、法人経営ではコストの低減と休日の確保を目指すこととした。当時、地域では法人設立のノウハウがなかったことから、主に北海道農業会議に相談して検討を進めた。
- ・設立から2年後の平成11年12月に、新たに近隣の酪農家2戸が加わり、4戸で経営をスタート。経営面積は190ha、経産牛200頭、育成牛120頭となる。
- ・平成12年6月、ふん尿処理施設として、固液分離器と1,511 m³のスラリーストアを設置、また、540 m³のバンカーサイロを4基増設。
- ・平成20年には乳牛の飼養頭数560頭、年間生乳生産量が3,000tを達成。平成23年の年間生乳生産量の実績は3,364tとなった。

〈法人経営で生じた課題と対応策〉

- ・設立当初、法人として実績がないため、融資を受けることができず、個人資産を投入するなど資金繰りに苦労した。
- ・構成員全員の共通認識や連帯意識を一層深めるため、話し合いや親睦会などを多く行い情報の共有に努めた。

〈法人経営のメリット・デメリット〉

- ・休日の取得ができるようになった。
- ・新しい技術や取り組みを、みんなで検討し実践することが容易になった。

〈法人が継続するためのポイント〉

- ・飼養家畜の病気の予防、発見に気をつけている。
- ・メンバーの和を大切にしている。役職に関係なく全員が意見を言えるように心がけ、横の繋がりを大切にしている。
- ・全体の労働配分のバランスを大切にしている。

〈これから法人化を目指す農業者へのメッセージ〉

- ・細かい計画、計算を立てて取り組むこと。
- ・「このような法人にしたい」という強い思い、目標頭数や目標売り上げなどの明確な目標を持つこと。
- ・構成員全員が共通認識を持つこと。

〈特徴的な活動や取り組み〉

- ・TMRセンターの構成法人となり、飼料供給を受けている。このことにより、飼料の設計が不要となり、また、作業時間が少なくなった等の労力軽減になっている。
- ・作業時間の設定と分担により、労働効率を高めるため、作業時間は、朝は5時から8時まで、夜は16時から19時までと決め、それを守ることで、労働効率を高めている。また、作業を分担し(パーラー担当、本牛舎担当、乾牛舎担当、餌担当等)、効率よく作業を行っている。

〈経営目標と将来の展望〉

- ・農業情勢をみながら、経産牛500頭規模まで増頭を目指す。
- ・将来の法人経営者としての人材を育成していく。特に血縁にはこだわらない。



〈視察等の受入〉

詳細については要相談。

連絡先: 0158-87-2103 (担当:代表取締役 古川彰)