

株式会社芳賀にここ農園	業種	農業・林業
	事業所所在地	山形県寒河江市

被承継者		承継者			
	芳賀 幸照		株式会社芳賀にここ農園 代表取締役 芳賀 孝博		
	事業承継時年齢		78歳	事業承継時年齢	49歳
	業種		農業・林業	業種	農業・林業
	事業所所在地		山形県寒河江市	事業所所在地	山形県寒河江市
	売上高		～50,000万円	売上高	～50,000万円
	資本金			資本金	4,000千円
	従業員数		1名	従業員数	1名

事業承継前の主たる事業内容	
営農49年の専業農家。主に米（はえぬき、つや姫、雪若丸）、さくらんぼを生産し、売上高の9割以上をJA向けに出荷する。	2013年より被承継者（父）のもとで就農していた。前職では、小売業の店長や製造業のリーダーを務め、後輩育成に積極的だった。就農してから耕作面積が、5ha から10haに増えていた。

被承継者と承継者の関係	子ども
--------------------	-----

事業承継の経緯

事業承継の検討を開始した時期 : 2018年12月

被承継者	承継者
-------------	------------

被承継者	承継者	事業承継前の課題
①現在の設備能力に限界があること。②高齢であり、今後労働力不足が予想されること。③売上高の95%がJAに占められていて、水稻の自主減反面積の多い年は売上が激減してしまい、経営が安定しないことだった。		栽培技術の承継の進捗が遅く、事業承継に対する不安が大きかった。
①農業の廃業 ②承継者の承継に対する熱意と話し合いにより事業承継した。		①経営管理の整備、雇用確保のしやすさから、会社設立を考えた。②被承継者の50年におよぶ経営資源（モノ・人脈・ノウハウ）を活用したいと考えて、事業承継を決意した。
事業承継の必要性を感じつつも、方法が判らなかつたので、2018年に就農を決めた承継者の妻の提案で、山形県専門家アドバイザー派遣制度（農業分野）を利用して税理士に事業承継の相談を始めた。		山形県専門家アドバイザー派遣制度（農業分野）の打合せを通じて、被承継者の父・被承継者の妻である母、私の妻と、承継後の形について摺合せを行った。
事業用資金の中から設立時の資本金となる250株を拠出した。その後、150株を承継者と承継者の妻に贈与した。農業機械と土地は個人資産のまま、会社に貸し出した。		設立時の資本金となる150万円を貯金より出資した。その他の経費は、家計より支出した。2020年4月に100株の譲渡を受け、代表権を得た。
事業承継しても、まだ自分の顔で営農出来ている部分があるので、徐々に引き継いでいきたい。		取引先との事務的な調整が必要だったので、準備期間を1年と設定して混乱しないように準備した。
会社にする意図はわかりかねる。個人事業のままでも良いのではないかと考えた。周囲の農家が気付いたら会社になっているので、時代の流れかもしれないと考えた。		会社にすることに対して、「生意気だ」と反対された。私も、妻も社員の経験が長いので、厚生年金を掛け続けたい、との希望を言ったところ、納得したようだった。正社員雇用についても、今後議論が必要だと思う。
手続きは、全て承継者に任せた。		諸手続きについて、漏れの無いようにガントチャートで手続きの準備を行った。

事業承継を行った時期 : 2020年4月

事業承継の形態	事業承継 成立の決め手になったのは？	
事業譲渡	被承継者	承継者
	時間をかけて話し合いに臨む姿勢や協力してくれる外部関係機関の対応により、承継する気持ちを固めた。	2019年の水稻の作付面積は、これまでで最も大きかった。自分で計画して無事に出荷出来たことが自信になった。事務的な面は、妻がサポートしてくれるという安心感があった。

経営革新等に係る取組の標題

新商品（冬期花き）部門開発と水稻販路開拓による経営革新

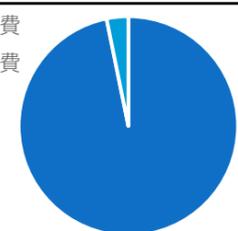
経営革新等に係る取組の内容	商品の新たな生産又は販売の方式の導入
---------------	--------------------

●被承継者は水稻栽培を中心とする家族経営の個人事業主で、承継者は2013年より被承継者のもとで就農していたが、被承継者の高齢化に加えて近隣の農家の高齢化による労働力不足から耕作の依頼が増えたことで事業基盤を整備するため、事業承継の際に事業を法人化することとした。

●そこで、経営面積拡大の要望に対応するため、密苗田植機を導入して20haに対応した出荷設備の建設を予定している。また、さくらんぼの出荷時期は労働力の需要が高まり需要過多の傾向があるため、本補助金を活用して、冬期売上可能な新規作物（ストック、スノーボール）を栽培するためのハウス設備を導入した。

●これにより、冬期花き（ストック、スノーボール）を出荷することで、通年での売上を確保して正社員受け入れ準備を行う。さらなる売上の安定のために水稻については、JA以外の販路を拡大する。また、販路拡大にあたり、製品の信頼性を高めるためにJ-GAP認証の取得を目指す。



地域経済やバリューチェーンへの貢献	補助対象経費の内訳
農産物は、すべて寒河江市の主力農産物です。今後、ますますの雇用創出や農福連携に励みます。J-GAPの取組を通して、勤と経験の農業から脱却し、工程管理やデータ利用による効率的な農業経営を行っていきます。今後は、最終消費者を海外のお客様にも広げられるよう、輸出にも取り組みたいです。地域の事業承継のモデルとして、恥じないような活動を行っていきます。	<ul style="list-style-type: none"> ■ 設備費 ■ 外注費 <div style="text-align: center;">  </div> <p>経費の主な使い道</p> <p>設備費：花き栽培用ハウス施設および付帯品・農薬庫等導入費 外注費：カタログ制作・印刷費</p>

認定経営革新等支援機関の名称 : 寒河江市商工会

認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容

<input checked="" type="checkbox"/> 制度内容の理解	<input type="checkbox"/> 事業計画の立案	<input checked="" type="checkbox"/> 各種提出書類の作成	<input type="checkbox"/> 補助事業の実施
---	----------------------------------	---	----------------------------------

申請までの間、制度の丁寧な説明を受け、励まして頂いた。農業での事例が少なく、対応の可否についての支援があった。また、事業計画については、農業に詳しい中小企業診断士の紹介を受けた。顧問税理士も経営革新等支援機関であり、連携して支援頂いた。顧問税理士と中小企業診断士からは、今後も経営改善の支援を頂く予定である。

今後に向けて～次の目標

2020年から2023年に向けて	目標
売上高 20 %UP	<ul style="list-style-type: none"> ①花き部門を、安定的に売上のある第3の部門として成長させる。 ②営業活動により認知度を上げて、経営面積を増やす。 ③当面の雇用は、臨時雇用および農福連携にて行う。さらなる売上拡大の際に後継者を見据えた正社員を雇用する。 ④地域の事業承継のロールモデルとして、地域の農業活性化を目指す。 ⑤農産物輸出にチャレンジする。

これから事業承継に取り組む事業者の方へ

被承継者からの一言コメント	承継者からの一言コメント
今までは、健全で無理のない規模での経営を目標として、自営業の良さを感じながらやってきました。失敗を最小限に抑えるための日々の学習、研修を怠らずに、協調性をもって事業を進めていくのは、法人化、事業承継しても同様だと思います。「苦あれば楽あり」の精神で取り組んで下さい。	支援機関や顧問税理士、中小企業診断士の先生方に、伴走者として適宜アドバイスを頂き取り組んでまいりました。被承継者が元気づけに事業承継がなされたことに、大変感謝しております。事業承継は経営を承継するだけではなく、新たな事にチャレンジする絶好のタイミングです。補助金を活用して、更なる事業の発展へと邁進してください。