



好きな部位を好みのボリュームでステーキやトンカツにできるオーダーカット定食。調理前の肉を見せてくれるので、質や量を確認して注文できる。



いるから弱い。1年間大打撃を受け、直営店をやりたくても当時の農場の経営状況では銀行から借り入れはできませんでした。そこで、2013年5月に加工販売会社の(株)ひこま豚を設立しました。ひこま豚の社長として、銀行との交渉は一人でしたが、父に保証人になってもらい、何回も計画を出して銀行に納得してもらいました」

9月には、約2200万円を投じて森町内の国道5号線沿いに加工場・冷凍庫を設置した飲食・精肉販売直営店をオープンした。20席ほどの店内で食事ができるほか、精肉やソーセージの直売コーナーも設けている。ブランドに絶対の自信があるので、市価より3割くらい、高めの値付けをしているという。6次産業化・地産地消法に基づく総合化事業計画の認定を受けたのはそのあと、2014年5月のことだ。

豚肉の付加価値を高め、6次産業化で収益向上へ

6次産業化のファンド活用については、取引銀行である北洋銀行と父の文男さんとの間で相談が始まった。しばらく連携体制について検討したのち、「道南アグロとひこま豚で6次産業化のファンドを」ということになり、プロジェクトが動き出した。

この案件に出資したサブファンドは「北洋6次産業化応援ファンド」。A F I V E(株式会社農林漁業成長産業化支援機構)に加え、メインバンクである北洋銀行と、公益財団法人北海道中小企業総合支援センター(以下・支援センター)によって組成されている。

日浅さんはファンドを活用するメリットを次のように語る。「自分は正直、お金よりも経営に関するアドバイスに魅力を感じました。はじめて経営にチャレンジするなかで、ファンドの関係者と連携を密にし、毎月報告し、何かあるときは相談する。大変だけど、自分のためになると思っただけ、お金ではなく、自分の勉強のためという側面に惹かれました」

北洋銀行と支援センターの担当者が何度も店に足を運んで、5年間の事業計画書をアレンジした。会社を始めに間もなく、不安を抱えていた日浅さんに対し、出資同意の決定前にも売上などをチェックし、いろいろなアドバイスで支えてくれたという。日浅さんはA F I V Eの専務と北洋銀行地域産業支援部の部長との面談を振り返る。「自分は豚屋なんですけど、ずっと飲食畑でしたから得意分野のほうもいざれやりたいと話したら、必要な時期に資本金を増やして大きくしていきましょうと言ってくれたんです」

社長の想いに応えつつのびのびと本領を發揮

「北海道の森町で一緒にお店をやるう」という日浅社長の誘いにすぐに応えることができなかつたという附田店長。しかし、当時働いていた大きな飲食店より、のびのびと仕事ができるのではないかと、妻と子供を仙台に残し、最初の1年は単身赴任でやってきた。「最初は看板もないような状況で、店舗運営にも四苦八苦して、けつこう不安でした。でも、ファンドを活用して設備を整備してから、売上が伸びました」

道南アグロ産「北海道育ちひこま豚」の通信販売を2011年2月にスタートし、2014年11月には「ひこま豚楽天市場店」がオープン、販路拡大に取り組んでいる。「社長は農場もケアして休みなく働いている。社長がもっと楽しんでるように勉強して、経営をサポートしていきたいですね」



株式会社ひこま豚
ひこま豚ファーマーズショップ 店長
つくだ あきひろ
附田明広さん (43)

仙台でひこま豚を扱っていた飲食店の店長としての実績を買われ、オープンから参加。



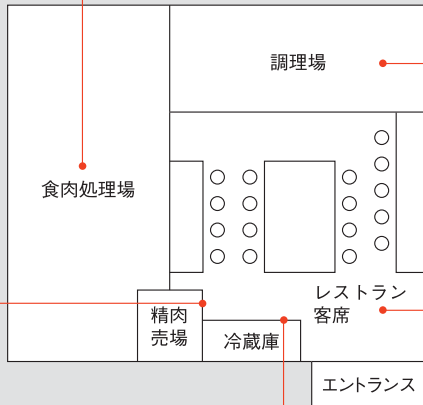
肉加工のプロが客の注文に応じて、好みの部位を好みの厚さでカットする。人気のしゃぶしゃぶセットなど、地方発送も行う。



肩ロースやリブロースの切身のほか、バジルソテーやガーリックチーズ、塩こしょう漬と味付けされた肉も販売。



ハムはすべて長年のつきあいのある函館の会社に加工を委託。ハンバーグやシュウマイは自社で作っている。



「ひこま豚を最も美味しく食べるには、しゃぶしゃぶ」と附田店長。ひこま豚のために3週間かけて作られた自家製ポン酢と相性抜群。



イトインスペースは16席。メニューは3カ月に一回見直す。豚丼・炙り丼・ステーキ丼は定番。一番人気は7割の客が頼む豚丼。

出資受入前の(株)ひこま豚の資本金は100万円。自己資金で200万円増資して300万円にし、さらに北洋6次産業化応援ファンドから300万円の出資を受けて飲食・精肉販売店の設備を増強。沿道で店舗を目立たせるための看板設置や、ハム・ウインナー用の加工機械増設などで、飲食・精肉販売のさらなる拡大を狙った。

「毎月、頭を抱えるほど大変なんですよ。売上が減少した時だけでなく、売上が増加した時にもその理由を分析しなくちゃならない。でも、若い経営者にもファンドの活用をお勧めします。お金を出したらおしまいという従来の融資とは違い、相談相手になってくれるのが心強いはず。経営者として未熟だと、最初はしっかりとっていても途中で変な方向に行かないとも限りませんが、暴走をセーブしてくれる安心感があります」

出資を決めた理由について、サブファンドの担当者である北洋銀行地域産業支援部の越田雄三(こしたゆうぞう)さんは次のように語った。

「養豚の盛んな森町の特産品として地域資源を生かした事業展開を行うことで、新たな雇用を創造できます。また、北海道の掲げる『食の付加価値を高める』という課題にもマッチしています。さらに、生産能力の高い道南アグロとの連携ですから、事業の成

長性が期待でき、将来性を感じました。森町の店は旗艦店で、今後のマーケットは札幌。まず札幌に1店舗目を出すために、物件探しを手伝っています。どんどん事業を大きくしてほしいですね」

年間1万8千頭のSPF豚を全量売るのが最終目標

日浅さんはあくまで直売にこだわりの、高級飲食店や百貨店、高級スーパーやホテル向けの販路開拓を進め、「北海道育ちひこま豚」として認知度を高めている。

「相手先と対等の関係を保ちながら販路を拡大し、道南地区ではブランドが定着してきています。当初は、5年後に全体で年間2億円の売上を目標にしましたが、もっと上を目指せそうです。ブランドを確立するためにも安易な安売りをしないで、ひこま豚をしっかり育てていきます」

道南アグロが月間に出荷する1500頭のうち、店で使っているひこま豚は80〜100頭くらい。全体の10%にも達していない。この会社を始めたミッションとして、父が作った豚をいざずれば全部自分で売りさばきたいという思いが日浅さんにはある。札幌市内にはレストランや飲食・精肉販売店を計3店出す計画だ。北海道だけではなく



株式会社ひこま豚
 北海道茅部郡森町赤井川139
 TEL:01374-7-1456
<http://www.hikomabuta.com/>



株式会社ひこま豚の6次産業化への取組は、動画インタビュー含め、「第6チャンネル」Webサイトで詳しくご覧いただけます。
<http://www.6-ch.jp/fund/fundcase05.html>

全世界に売っていくために、年内の海外輸出実現を目指す。

「香港をこうで9月に行われる北海道物産展に生ハムなどの商材を出品するつもりです。香港の次はシンガポールやバンコクなどへの輸出も考えていきたいですね」