

株式会社かまくらや

2023年5月24日

(株)かまくらや 藤本孝介



企業概要_現在の姿

企業名	株式会社かまくらや
代表者名	藤本孝介
所在地	長野県松本市島立454-1
設立年月日	2009年9月16日
圃場地域	長野県松本市・安曇野市
経営面積	220ha
従業員数	33名
直近の売上高	2億4000万
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ 農業 (そば・大豆・ジュース用トマト・人参・玉ねぎ)・ 加工 (そば製粉・菓子製造)・ 販売 (お土産・そば屋)
グループ会社	<ul style="list-style-type: none">・ スズキアリーナ松本 (自動車販売会社)・ 安曇野みらい農園 (A型就労支援施設)



農業(1次産業)

- 耕作放棄地活用でそば生産を中心に規模拡大 自社で開墾・再生へ
- 転機は地元農業委員の協力「どんな農地も、断らない姿勢」

長野県最大のそば・ジュース用トマト栽培法人

- そば 2022年 作付け面積 100ha×2期作
生産量 230 t
- ジュース用トマト
2022年 作付け面積 6ha
生産量 400t



その他の作物

- 大豆 (40ha)
- 麦 (12ha)
- りんご (1.5ha)
- 野沢菜 (6ha)
- たまねぎ (1.5ha)



経営面積

2023年現在

- 経営面積 220ha
(内) 耕作放棄地再生面積 45ha
- 圃場数 約1500枚
- 地主数 約750人

250 (ha)

200

そばの2期作を中心とした作付けで
経営面積を拡大

150

100

50

2013

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2023

58

65

83

94

106

115

139

159

176

198

219

58

65

83

94

106

115

139

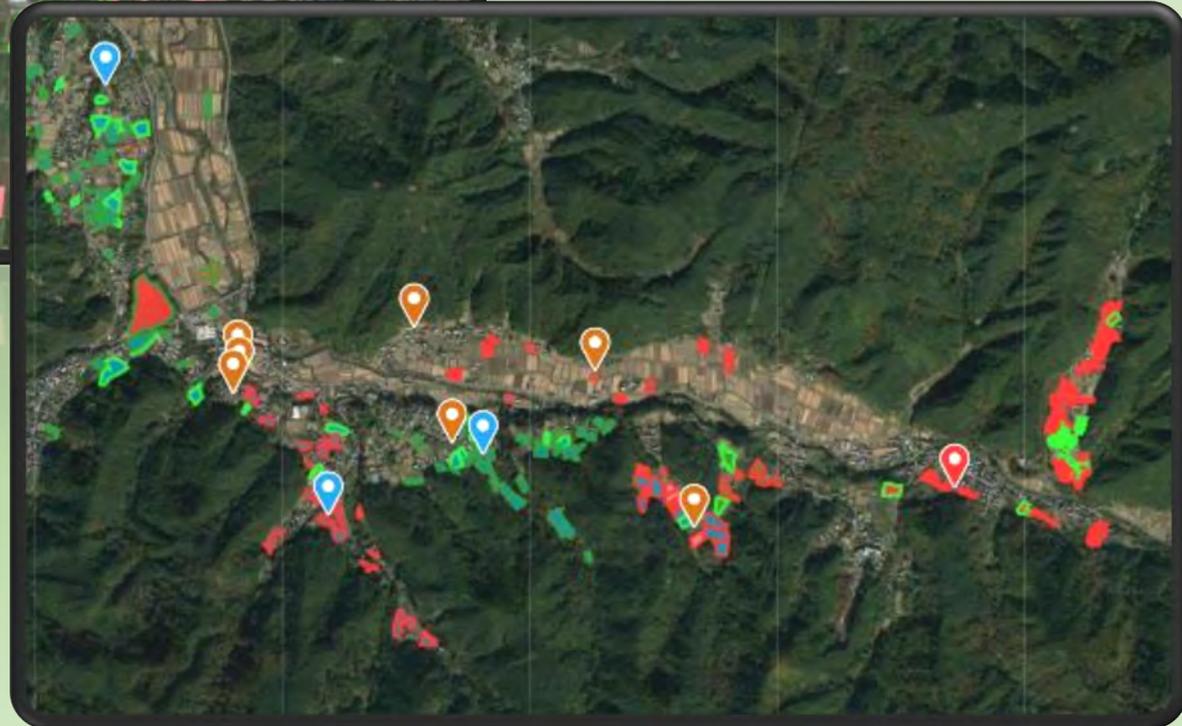
159

176

198

219

2023年現在 經營面積 約220ha



2次産業



加工
生産物を使って加工品を製造

加工（2次産業）

- ・ 自社栽培の玄そばを自社製粉して販売
- ・ 自社製粉のそば粉を使用した蕎麦かりんとうの製造





販売・宿泊・飲食など
加工品を販売

販売（3次産業）

- ・ 自社生産・自社製粉したそば粉・農産物を、直営店で販売（お土産・蕎麦屋）

信州SOBA 農房  かまくらや



そば処  かまくらや



2023年現在

従業員数 33名 平均年齢 29歳

(うち新卒延べ人数 24名 : 73%)



転機… 2年連続の危機 (2020年～2021年)

- 2020年のコロナショック
そば市場価格 3分の1に！
- 2021年8月の大雨 そば畑浸水
生産量半減！ 夏・秋 連続不作
- 限界利益の75%を占めるそば生産
一極集中のリスク

「そば」と並ぶ経営の柱を模索

- 経営安定化のため、「そば以外の収益の柱」を模索
(天候・市場リスクの回避)
- 新作物に挑戦
「ジュース用トマト」「玉ねぎ」を新たな柱に！
- 2～5年目 若手社員たちの抜擢・活躍



事業の最適化を図りながら 売上の平準化・財務基盤の強化が必須



(百万円)	2023年度
総売上高	314
生産売上高	258
販売売上高	56
総費用	71
生産費用	49
販売費用	22
限界利益	242
固定費	234
経常利益	10

資金調達の必要性

- 設備投資や運転資金確保などのために自己資本が必要に
- 取引企業(柱となる農作物出荷先) との関係強化を提案
2社から出資いただき増資
 - * 信越明星株式会社 (玄そば60%を出荷)
 - * ゴールドパック株式会社 (ジュース用トマト100%出荷)
- ファンド資金と合わせ、
資本金2,000万円から7,000万円へ

今後の可能性…

信州産農産物の大口トット・安定供給を提供する

パートナー【KP】 ・障がい者 就労支援施設 ・スズキアリーナ松本 ・信越明星 ・ゴールドパック ・農協	主要活動【KA】 ・そば栽培 ・ジュース用 トマト栽培 ・信州産農作物の生産	価値提案【VP】 ・信州産の農作物を 大口トットで 定量・安定供給する ・農産物を大口トット 安定供給する	顧客との関係【CR】 ・資本提携 ・年間契約 ・継続取引	顧客セグメント 【CS】 ・食品加工会社 ・観光客 ・そば打ち愛好家
	リソース【KR】 ・安定的な農地活用 ・定期新卒採用実施 ・機械整備の内製化		チャンネル【CH】 ・B to B ・B to C	
コスト構造【CS】 ・原材料（種、肥料、資材） ・人件費 ・機械費 ・生産費 ・地代			収益の流れ【RS】 ・農産物売上 ・補助金売上 ・店舗売上	

これからのビジネスモデル_強みを更に伸ばす戦略

→ 農業者だけでは難しく、多様な人材・情報が必要

経営方針

【 事業の方向性 】

① 機械化・大ロット化・効率化で、地域企業のニーズに応える農産物の安定供給を創ります。

【 事業の方向性 】

② 人の思いと地域の魅力を農産物を通して伝え、食の喜びと平安を創ります。

【 事業の方向性 】

③ 年間売上を平準化する事業拡大と契約栽培で、安定した財務基盤を創ります。

【 社員共育 】

④ 理念を核とした共育で分別力と創造力を養い、全員参画の会社を創ります。

【 生産性の向上 】

⑤ 標準化・評価・カイゼンで、生産性を向上させ、きれいな職場とより良い雇用環境を創ります。

【 企業の社会的責任 】

⑥ 地域と協同で社会の困りごと解決に取り組み、持続可能な社会を創ります。

出資を受けるメリット

- 自己資本比率の向上など財務基盤の強化を図ることができる
- 用途が限定されない（正社員雇用の実現）

※ この点、融資は、①自己資本比率の低下による信用低下、②用途が設備投資等に限定（人件費には活用が困難）、③天候不順等により収益が少ない年も一定額の返済が必要等の問題がある。

- 契約栽培のより安定的な経営の実現
- 融資と違い、毎月の返済がないので、新事業の立ち上げ等長期計画を立案しやすくなる
- 中長期での見通しが立ち融資等を受けやすくなる
- 議決権のある普通株式により出資を募ることにより、出資する企業から、外部の客観的な視点や販売ノウハウ等が提供される。この結果、農業経営の効率化、新品目・農法の導入を通して革新的な農業ビジネスの展開
- 地方銀行や地元の企業から出資を受けられる法人として、対外的な信用力が向上する
- 経営スキルを持った役員等の受入れによる社員の成長

課題

- 人材育成、経営管理を担う人材の育成（今後は、人事評価、労働・雇用環境の知識をもつ人材が必要であり、出資を通じて企業と連携し、ノウハウ・人材の提供が必要）
- 土地利用型作物による規模拡大には販売先の安定確保が課題（収穫量、天候等が不安定）
- 天候不順等による収入低下等、土地利用型の農作物は売上のみでは資金不足となり、規模拡大は難しいため、出資（運転資金）が必要
- 出資を受ける場合、農地所有適格法人要件により併せて個人の出資も必要になる場合があるが、個人の資力ではこれ以上の出資は難しい
- 大規模な6次産業化には相応な人材と投資が必要
- 6次産業化を進める上で農業用施設が必要となるが、農地転用許可の手続きに時間が掛かる