

後継ぎ 若手経営者の 100年戦略

vol.46

HSS
千葉県香取市
四代目 羽生惣亮さん

国内外の多角経営で 持続可能な農業をけん引

社名 株式会社HSS
所在地 千葉県香取市佐原口2116
電話 0478-52-2212
代表者 羽生惣亮 代表取締役
従業員 40人
【佐原商工会議所】



読者プレゼント 詳しくは60ページをご覧ください

千葉県内トップクラスの米の生産量を誇る香取市。同市の北部に広がる水郷・佐原で、HSSは農業関連商社として事業を展開している。地域農業が衰退する中、四代目で代表取締役就いた羽生惣亮さんは、慎重かつ大胆に数々の新規事業に乗り出し、時代に即した農業経営の変革をリードしている。



「農家を農業経営者としてサポートしています」と語る羽生代表取締役。経営顧問の起用やMBA取得など自己研さんに努める

過度な英才教育の反動で 家業にも親にも背を向ける

「北総の小江戸」と称される旧佐原市。2006年に香取市に合併後も、水運で栄えた古いまち並みを残し、一年を通じて国内外の観光客でにぎわいを見せている。この地で創業したHSSは、創業家が代々継ぎ、25年で100年を迎えた。現代代表取締役である羽生惣亮さんで四代目、羽生家の

当主として三十八代目。1200年ごろから続く旧家の老舗企業である。「元は茨城県の庄屋で、水戸徳川家が常宿とする宿も営んでいたと聞いています。幕末から明治の初めごろに今の佐原に移ってきたのも、時代の一大変革期に、豪商がひしめく活気ある水郷に商機ありと感じてのことだと考えられます。そして、曾祖父が自身の名を冠した『羽生惣吾商店』として創業し、農業用肥料の販売や、米の物流・小売業を始めました。24年に合資会社から株式会社にし、社名をHSSに変えましたが、主力事業は変わりません」そう語る羽生さんは、幼少時

から父親には後継者として、母親には家業に関係なく自立できるようにと、目的は違っても、ともに教育熱心な両親に育てられたという。「水泳やサッカー、野球、習字、ピアノ、英会話など、あらゆる習い事をさせられました。放課後は遊ぶ暇なし。習い事の予定でびっしりです」と語る。そして、その反動で「反抗期は相当なものでした」と苦笑する。家業を継ぐことも、習い事も「NO」を示し、サッカーや野球に没頭した。だが、先天的な心疾患があり、才能があってもプロの道には進めない。自暴自棄となって進路を棒に振る言動を繰り返したという。

工場新設を条件に家業入り 入社3年で売り上げを倍に

だが、母親が肺がん、それも末期と発覚して自身を律した。「ビジネスを本気でやろう」と思い、千葉商科大学在籍中に勉強強して、名のある商社からの内定が決まりました。しかし、その矢先に、父から名古屋の就職先に行くことを命じられます。家業に入る前の修行として、勝手に入社の話を進めてしまったのです。これに

農家の最大の悩みは人手不足。ドローンによる農業散布やIoTを活用したスマート農業の推進に取り組んだ。他にも外国人労働者の派遣事業や、耕作放棄地を買い取り、牧草やレンコンの栽培・販売事業に乗り出し、通訳・翻訳事業、和食店やスポーツ団体の運営など地域雇用を次々と創出。

「提携農家を増やす傍ら、交流を重ねながら農家との関わりを深めて、事業の成長を図りました」一方で海外にも目を向け、ベトナムを中心に米の輸出入事業でも業績を伸ばす。各国の食文化や嗜好に即した米づくりを追求し、日本への逆輸入も進めている。同社の売り上げは右肩上がり、23年度は約26億円、24年度は約73億円、今期は150億円を見込む。

「海外展開は、国産を広げていくことも重要ですが、穀物メジャー」として世界で戦える存在になることを目指しています。羽生家が100年以上続いたのも、時代の変化に柔軟に対応してきたからで、会社もしかり。この先100年も、会社の形にこだわらず農家とともにあってほしい。子どもは4人いますが、継ぐことを強いるのではなく、継ぐ気になるほど魅力的な家業にしていきたいと思います」



耕作放棄地をオーガニックレンコン畑に再生。グループ会社のHSSアグリが運営



自社ブランド米「水郷の恵」は千葉県産で、冷温貯蔵で常に新米に近い状態を維持



「ドローンなら1人約10分で1haの農業散布が可能」と羽生さん。ドローンの講習・機体販売・定期点検のセット販売を展開している



千葉県随一の米集荷量を誇る。事業を分社化し、現在は国内グループ会社8社、海外2社を数える。写真は米を貯蔵する倉庫

企業理念を受け継ぎ 地域農家とともに成長

はもめにもめましたが、穀物商社だからと説得されて、渋々承諾しました。思い描いていた商社ではなかったものの、会社の業績を伸ばせたことで自信はつきました」約2年半勤め、2006年、26歳で羽生さんは家業に入ったが、家業入りには条件を付けた。それが精米工場の新設だ。

「先代までは玄米のみの物流と小売だったので、利益率向上や販路拡大に向けて、精米加工をやらない手はありません。地元スーパーに飛び込み営業などをして地道に販路を広げ、精米工場は稼働からわずか2〜3カ月で、フル稼

働しても間に合わないほどになりました」先代が開発した自社ブランド米「水郷の恵」は、地域農家から直接米を買い入れ、低価格を実現していた。これを精米し、営業力を駆使し、入社3年で売り上げを倍にする。

その後、経営の傍ら、地元の少年野球チームの創設と選手育成に注力する。雑木林を伐採してグラウンドを造成し、監督として熱心に指導にあたった。そして、17年、なんと全国制覇を達成。万感の想いを胸に、翌年、四代目に就き、再び事業に本腰を入れた。

「好きなことをやっただけ」と笑うが、選手育成が会社の人材育成に生かされ、選手が羽生さんを慕って入社する流れも生まれた。「地域の子どもたちは、大学進学を機に市外、県外に流出し、地域経済は衰退するばかり。その歯止めは何ができるか。父親とは反りが合わず、事業も住み分けるほどですが、企業理念の『農家と共に』という思いは同じ。農家の困り事に対応していくうちに、事業は自然と多角化していきました」