北海道農業の未来を拓く広報誌

# HAL だより 冬

Hokkaido
Agricultural Laboratory
for Business Development

Vol.26
2012.Winter

## 北海道農業の多様な挑戦を支え続けるために
～北海道農業企業化研究所の新体制について～

HAL BUSINESS REPORT
北海道農業・元気プロジェクト活動報告
## 平成23年度 流通事業全道研修会・HAL認証農産物協議会総会を開催

平成23年度農業経営法人化効果測定調査
## 協業法人の法人化効果に関する座談会を開催

The Fellowship
## 農業経営モデル紹介
山の会　富樫 一仁氏

特別寄稿
## TPP交渉参加を契機にこれからの農業を考える
北海道農業法人協会 会長　堀江 英一氏

HAL Hokkaido Agricultural Laboratory for Business Development
http://www.hal.or.jp

MSA-ES-609
認証範囲:
財団本部、
HAL流通研究センター

HALだより
Vol.26
発行日　2012年3月13日発行（通巻26号）　発行　財団法人北海道農業企業化研究所
〒061-1405 北海道恵庭市戸磯193番地6
TEL 0123-35-2110 FAX 0123-35-2220
編集責任者　大沼 康介

FROM 北海道農業法人協会　活動報告

## 第6回のぶし経営塾「オホーツク農業法人セミナー」
～経営を継続していくために必要なこと～

12月8日（木）、北見芸術文化ホールにて、北海道オホーツク総合振興局、株式会社日本政策金融公庫 北見支店、北海道農業法人協会の共催により「オホーツク農業法人セミナー」を開催しました。

この会は、当協会が力を入れる「地域別交流事業」の一環で、今回は「経営を継続していくために必要なこと」をテーマに、農業法人経営に関心のある農業者、関係機関の方など、約300名が参加して行われました。

講師には、株式会社セイコーマートの丸谷社長のほか、株式会社阿寒グランドホテルあかん遊久の里鶴雅小山CS本部長、北見労働基準監督署の富塚安全衛生課長が立ち、丸谷氏からはセイコーマートの経営戦略や人気の理由について、小山氏からはお客様や従業員との関わりから得たコミュニケーションと言葉の大切さについてのお話があり、参加者は熱心にメモを取っていました。

続いて行われた交流懇親会も盛況となり、地域内外の交流が深まりました。

## 国外交流研修（長春・上海）

12月14日（水）～17日（土）、当協会メンバー13名が中国を視察しました。隣国ながら実情があまり知られていない中国農業ですが、今回は吉林省に農業進出する会員法人の紹介により『吉林省民営企業と中小企業協会 吉林省中小企業協会対日交流合作委員会』為任の単億氏の案内のもと、吉林省・長春市を訪問しました。吉林省は農業の近代化を最優先課題に位置付ける地域で、農業創業者の育成に官民を挙げて取り組んでおり、吉林省の農業関係者、経済界、大学等のメンバーとの『中日農業創業情報交換会』が盛大に開催されました。

行程の中では、将来の農業人材の育成を目指す吉林省からの実習生の受け入れに関心のある方々への説明や面接も実施され、今後の新たな中国との関係構築に実りある研修となりました。

## 第9回のぶし経営塾「コメ先物取引説明会」

1月11日（水）、㈱東京穀物商品取引所 代表取締役専務 山野氏をお招きし、「コメ先物取引説明会」を開催しました。先物取引の仕組みやリスクヘッジについての概要説明があり、参加者からは基本的な質問や損得の判断方法などの質問がありました。

## 事務局からのお知らせ

**■当協会のパンフレットが完成**

「協会PR・会員拡大」委員会とともに検討してきた、当協会のPRパンフレットが完成しました。希望者には郵送しますので、お気軽にご連絡ください。

**■サポータークラブ企業会員「お役立ち便利帳」が完成**

「北海道農業の力になりたい、サポートしたい」という一般企業に加盟いただいている、当協会のサポーター会員システム。その会員会社の概要やサポート内容がわかる「困ったときの便利帳」が完成しました。これは「サポーター企業交流」委員会とともに検討してきたものです。ぜひご活用ください。

財団法人 北海道農業企業化研究所（HAL財団）
URL:http://www.hal.or.jp　E-mail:info@hal.or.jp

PRINTED WITH SOYINK
資源の保護と環境への配慮を考え、インクは大豆油インキを使用しています。

# 北海道農業企業化研究所の新体制について

## 北海道農業の多様な挑戦を支え続けるために

(財)北海道農業企業化研究所　理事長 磯田 憲一

想像を絶する震災に声もなく息をのんだ2011年3月11日。

その日以来の被災地の人々の困難は何も変わらないまま、2012年の年が明けました。

大震災は、日本が経済発展の前提に据えてきた安全神話を根底から突き崩し、日本そして日本人のあり様に根源的な問い直しを迫ることになりました。それは、農業を含めた産業全体の構造的問題にも大きく影響を及ぼすものです。

農業には、加えてTPP（環太平洋経済連携協定）の交渉参加問題も大きな重圧となってのし掛かり、その行方次第では、日本農業の先行きを大きく左右することになります。しかし、手をこまねいて農政の行方に身をゆだね、現状維持を声高に主張するだけでは、農業個々の未来を切り拓くことはできません。

㈶北海道農業企業化研究所（HAL財団）は、設立以来、農業者一人ひとりの具体的な挑戦に寄り添うとともに農業物流の方向性を探る取り組みなどに視点をすえて取り組んできました。平成17年に創業した「HAL農業賞」はそうした思いを形にしたものの一つです。地域農業の担い手としての自覚を持ち、この北の地で異端を恐れず、独創的な農業経営にチャレンジしている人たちの後押しをする役割を果たしてきたと思います。

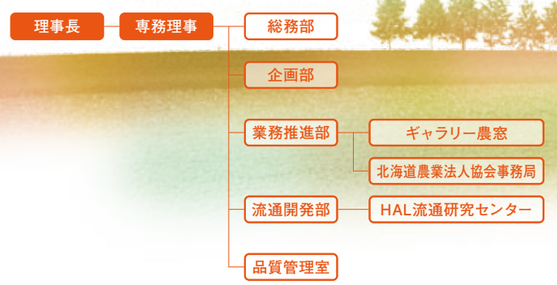
また、6次産業化へのチャレンジをするなど、経営意識の高い農業者が集う「北海道農業法人協会」の活動を支援するとともに平成18年からは、環境の変化には左右されない安定的な農業経営の確立を目指す「北海道農業元気プロジェクト」をスタートさせました。更に、農業と関連産業あるいは農村と都市を有機的に結びつけるための窓口となるギャラリー「農窓」を開設するなど、従来の農業支援とは趣きの異なる多角的な取り組みを展開してきました。

この間、HAL財団は、本拠地を浦臼町に置き活動を進めてきましたが、限りある資源を有効に活用し、財団活動を継続的により深化させていくために、この度、財団本部をHAL流通研究センター（恵庭市戸磯）に移転統合することといたしました。

本部移転に伴うHAL財団の運営体制は別図のとおりです。

農業を取り巻く環境は一段と厳しさを増していますが、人材と資源を集約統合し、より効果的な活動を進めることを通じて北海道農業の多様な発展を支える一翼を担っていきたいと思いを新たにしています。

志を同じくする農業者の方々はもとより、多くの皆さんのご支援、お力添えを今後ともよろしくお願いいたします。



HAL Hokkaido Agricultural Laboratory for Business Development

●HAL財団の本部移転にともなう新運営体制





北海道農業・元気プロジェクト活動報告

# 平成23年度 流通事業全道研修会・HAL認証農産物協議会総会を開催

## グローバルGAP取得へ取り組みを推進

平成23年度HAL財団流通事業全道研修会ならびにHAL認証農産物協議会の総会が、1月26日に札幌にて開催されました。

第一部のHAL認証農産物協議会総会では、冒頭の挨拶でHAL認証農産物協議会岡本和幸会長が、北海道農業・元気プロジェクトのスタートの経緯を説明。異常気象による農産物品質に対する信頼性のゆらぎ、少子高齢化等による国内市場の縮小、消費者価格重視の過当競争によるデフレを取り上げ、「農業生産を取り巻く環境は一層厳しい。TPPも含めた市場のグローバル化に対応するためにも、グローバルGAP取得への取り組みに理解と協力を」と呼びかけました。

続いてHAL財団磯田憲一理事長から挨拶があり、「今は可能性を信じて多様な取り組みを模索する時代。農産物流通の多様性の一翼をになうHAL認証協議会のチャレンジが、北海道農業の発展につながると信じ、共に汗をかいていきたい」と述べました。

協議会総会では、岡本会長の議事進行のもと、平成23年度の事業と支出報告、次年度事業および予算計画案、規約改正、役員改選などについて審議されました。規約の改正では、会費の変更、新たに顧問の設置が取り決められ、前会長の大川博文氏の顧問就任が報告・承認されました。

第二部のHAL財団流通事業全道研修会では、「平成23年度北海道農業・元気プロジェクトの取り組みについて」と題し、HAL財団流通開発部熊野邦昭担当部長ならびに村瀬慎治マネージャーから、HAL認証農産物の販売状況、グローバルGAP取得の推進状況ならびにグローバルGAPの外部監査報告についての発表がありました。これに引き続き、上川農業試験場技術普及室佐藤宏上席普及指導員、イオン株式会社植原千之グループ商品最高責任者付、イオントップバリュ株式会社木村達也農産商品部部長、イオン琉球株式会社運天智一農産マネージャーにそれぞれご講演いただきました。

講演後、HAL財団中村眞専務理事から、「従来の日本の制度が見直されようとしている現在、社会的文化的な基盤となる農業を民間レベルで保護・育成していくしくみが必要。自発的に手を結んだ自主的な組織として、理解ある流通事業者ならびに生産者とともに歩み続けたい」との挨拶があり、研修会を締め括りました。

総会・研修会の終了後、意見・情報交換会が行われました。財団流通担当者ならびに講演いただいたイオン流通担当者と生産者の間で意見が交わされ、それぞれの現場において参考となる貴重な情報交換の場となりました。

●主な報告事項
平成23年度HAL認証農産物協議会の活動報告

| 月　日 | 項　目 | 内　容 |
|---|---|---|
| 2月中旬 | ブロック研修会 | 道央・倶知安、芽室、富良野 |
| 2月28日 | 第1回役員会 | 執行役員選出、HAL認証農産物協議会規約改正について、他 |
| 4月7日 | 第2回役員会 | 平成23年度栽培契約量について、グローバルGAPスケジュール・要領確認、他 |
| 6月20日 | 第3回役員会 | 地域の作況報告、平成22年産玉葱・馬鈴薯精算、産地視察研修会について、他 |
| 9月11日 | 消費者食育ツアー | マックスバリュ北海道(株)主催 倶知安　(有)原田産業にて受入れ |
| 11月25日 | 第4回役員会 | 概算払い、平成24年産HAL認証農産物取扱い、全道研修会・総会について、他 |
| 12月14日～16日 | 道外視察研修会 | (株)温永商事[神戸]・(有)新家青果[淡路]・徳島アグリファーム[徳島] |
| 1月26日 | 総会 | 事業報告、事業・予算計画について、他 |
| 5月下旬～10月下旬 | 各量販店・加工メーカーバイヤー産地視察 | |
| 6月下旬～8月下旬 | グローバルGAP地区別勉強会、内部監査、外部監査 | |

●事業計画の主な内容
平成24年度HAL認証農産物事業計画

| 月　日 | 項　目 | 内　容 |
|---|---|---|
| 2月中旬 | ブロック研修会 | H24年度HAL認証農産物の申請書記入方法・生産販売計画等について |
| 4月上旬 | 第1回役員会 | H24年度生産販売計画、今年度の事業推進について、他 |
| 6月中～下旬 | 第2回役員会 | 地域の作況状況、精算払いについて、他 |
| 6～9月 | 客先様産地視察受入 | イオングループ等 量販店バイヤー、加工メーカー 担当者、その他 営業先バイヤー |
| 11月中旬 | 第3回役員会 | 概算払い、総会について、他 |
| 12月上旬～中旬 | 産地視察研修 | 視察先未定 |
| 1月下旬 | 総会 | 事業報告、事業・予算計画について、他 |

## ■グローバルGAPの認証を目指して

**上川農業試験場**
**佐藤上席普及指導員の講演より**

グローバルGAPについての考え方や、第三者機関の認証が求められる理由、取得運営に際し基本となるＩＭＰ（総合的病害虫管理）の考え方、さらに玉ねぎと馬鈴薯について病害虫事例の報告と対処方法について、現場での実例を挙げてお話しいただきました。

さらに「グローバルGAPは『地球環境をできるだけ破壊せずに営農します』という生産者と消費者との間で交わされる契約。農場が変わる契機となる」と説明。それなりに良いものをつくれば売れる右肩上がりの時代から、グローバルな視点でも“選ばれる産地”となることが求められる時代となったことを挙げて「BtoBの取引が重要視されるなかで、農場管理の良しあしが販売に影響することを認識し、出荷する側も出荷企業という認識を持つべき」「運転が上手だが免許を持っていないタクシーには誰も乗らない」と、“選ばれる産地”となるための差別化のツールとして、第三者認証制度によるグローバルGAPの重要性を説明いただきました。

## ■グローバルGAPの今後の展望について

**イオン㈱**
**植原千之グループ商品最高責任者付の講演より**

食品安全や労働環境、生活環境といった項目について、①ドイツにおけるスプラウトの病原性大腸菌汚染による死亡事故など農業生産現場に起因する事例があり、国内での意識調査からも農業生産現場における食品の安全性への取り組みに対する期待が大きいこと、②国内の農作業事故件数は労働災害件数の4倍で、作業環境に問題があることがはっきりしていること、③世界の窒素肥料使用料が増加の一途をたどっており、また、先進国において農業の温室効果ガスの発生源としての排出割合が高いこと、を指摘。これらの項目に対する農業生産現場における責任の重大性を示し、農業生産現場において作業管理を改善することの必要性をお話しいただきました。

またグローバルGAPについて、世界のフードビジネス業界において重要な地位にある消費流通業界組織TCGF（The Consumer Goods Forum：食品安全の国際協業）によって設立された食品安全部会GFSI（Global Food Safety Initiative）において、TCGFが求める安全基準・規格に対する同等性が確認されており、国際食品安全規格として認知され信頼が置かれていることをご紹介いただきました。このほか、グローバルGAPを導入しての効果について、品質の向上、異物混入クレームの減少などの実例なども報告いただきました。

## ■グリーンアイ農産物の今後の方針

**イオントップバリュ㈱**
**木村達也農産商品部部長の講演より**

イオントップバリュのプライベートブランドである『グリーンアイ』の背景について、「プライベートブランドは世界の多くの企業で作られており、近年の不景気もあって低価格商品として定着。現在ではプライベートブランド同士が価値を争う状態」と説明。①国内はプライベートブランド購入のリピート率が高い、②日本市場が追随傾向を持つアメリカ市場でも生鮮プライベートブランドの伸びが著しい、③全体商品の販売規模が拡大傾向にあるなかで『グリーンアイ』が売り上げを維持、の3点から『グリーンアイ』が今後さらに重要性になってくると説明がありました。

また、イオンでは現在約２００億円ある農産品売上を1,500億円とする目標を持っており、そのためにも、良い商品を提供するため行っている産直型の仕入れ形態を拡充することを紹介。今後も協力産地を増やすことで『グリーンアイ』を育てていく必要があること、社員を生産現場に派遣し教育することで産地や生産者の思いを伝える取り組みを行い、生産者・販売店・消費者の一体感を創出し、かつ、店・社員・お客様に対し『グリーンアイ』の認知度を高める取り組みを行っていくことなどをお話しいただきました。

## ■沖縄エリアにおける販売状況と沖縄農業

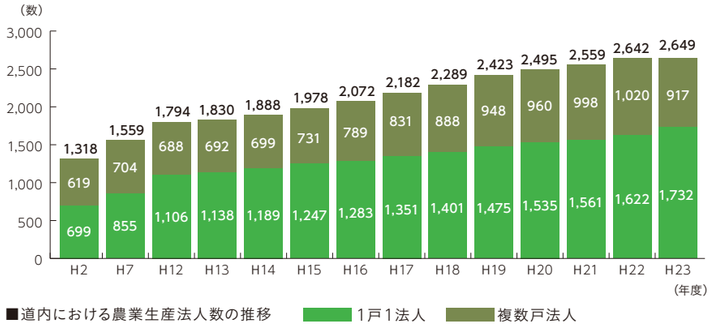
**イオン琉球㈱**
**運天智一農産マネージャーの講演より**

イオン琉球（株）では、2014年の大型店オープンを前に、販売店シェアと共に「沖縄Ｎｏ.1の顧客満足業」をめざしＣＳ向上プロジェクトが展開されていること、地理的条件による物流の課題と表裏一体の関係としてブランド力向上に力を入れていることの紹介があり、「生産者の取り組みをいかに消費者に伝えていくかがブランド力向上のポイント」との考えをお話しいただきました。

また、安定供給と地域密着をキーワードに、物流ルートの確立ではイオン九州（株）との協力により北海道産品の物流コストの削減に取り組んでいること。さらに、沖縄県内の市町村との間で物産販売奨励協定を結び、全量買い上げなどにより地産地消を後押しすることで産地との結びつきを強くしていることや、県のレシピサイト『おきレシ』とのコラボ、野菜ソムリエ協会・食品メーカーとの連携によるレシピ提案によって、販売機会の向上やブランド力の向上に努めていることが紹介されました。

# 平成23年度農業経営法人化効果測定調査
# 協業法人の法人化効果に関する座談会を開催

## 協業法人における法人化効果と今後の課題を探る



■道内における農業生産法人数の推移

HAL財団では、北海道庁が実施している「平成23年度農業経営法人化効果測定調査業務」を受託し、業務を遂行しています。その業務の一環として、平成24年1月13日、協業法人の法人化効果に関する座談会を開催いたしました。

平成23年現在、道内における農業生産法人数は２６４９法人で、道内の耕地における農業法人の経営面積の割合は11・２％。これは、道内の農家戸数の約５％が耕地の11・２％を経営している、ということを意味します。また、道内の農業法人における協業法人数は９１７で、道内農業法人全体の１／３近い数字となっています。

より資本力の大きい協業法人（複数戸法人）は、離農跡地の集積や農業労働力の確保が容易になることなど、一般的にその効果が期待されています。しかし、一方では具体的な効果がイメージしづらいことから、地域の農業者においては協業法人の設立を躊躇する実態があります。

「農業経営法人化効果測定調査業務」は、協業法人化の効果測定及び協業法人が有する地域農業の維持機能について調査し、円滑かつ効率的な協業法人設立へ向けた指導資料としての活用を図ることを目的として実施されています。座談会は、聞き取り調査やアンケート調査等だけでは掴みきれない論点に光を当てることを目的として実施。北海道農業法人協会の協力を得て、道内で協業法人の経営を担っている10名に参加いただき、法人化のメリット・デメリットについて忌憚なくお話しいただきました。

**座談会テーマ**

1／協業化により最も期待されている「収益向上」の実績と課題について

2／雇用、後継者育成。事業継承など「人材・組織づくり」の成果と課題について

3／地域農業における法人が果たしてきた役割とこれからの位置付けについて

平成23年度農業経営法人化効果測定調査

# 協業法人の法人化効果に関する座談会レポート

#1

■座談会出席者（＊敬称略）

〈座　長〉
柳村　俊介（北海道大学大学院 農学研究院 教授）

〈委　員〉
石丸　博雄（有限会社 社名渕みどり牧場　取締役・遠軽町）
上原　明彦（農事組合法人 西上経営組合　前組合長理事・鹿追町）
鵜野　範之（有限会社 ウイング　代表取締役・沼田町）
大川　博文（有限会社 無限樹　代表取締役・苫前町）
島　秀久（有限会社 西神楽夢民村　代表取締役・旭川市）
末藤　春義（農事組合法人 びりかファーム　代表・今金町）
津野　斉（有限会社 阿歴内ファーム　代表取締役・標茶町）
富永　政博（株式会社 輝楽里　取締役総務部長・江別市）
西原　芳明（有限会社 おんねファーム　代表取締役・津別町）
本間　秀正（有限会社 ライフ　代表取締役・南幌町）
坂下　明彦（北海道大学 北方生物圏フィールド科学センター 教授）
西村　直樹（北海道立総合研究機構農業研究本部中央農業試験場 研究主幹）
佐藤　匡紀（北海道農業会議 主幹）
岩井　宏文（財団法人 北海道農業企業化研究所 調査役）



## 協業化による「収益向上」の実績と課題・その現状
### ～事業展開と問題点～

**鵜野／ウイング**　個々で経営していたときよりも機械コストが下がった。効率的な作業で、春の繁忙期に大面積を作業できるようになり、農地は当初の70haから140haに拡大。収益の8～9割が米だが、国の方針が変わる中でも収益を上げてこれたのは、農地面積を拡大してきたことにあると思う。また、経営を法人化したことにより、それぞれの作業に関するコスト意識が生まれたことも大きい。

加工への展開も意識しているが、現在は地域の農産加工場を利用して、ジュースや煮物を小ロット作り、試験販売を行って様子を見ている。全体の5％程度のウエイトなのでリスクは小さいと考えている。

**島／西神楽夢民村**　9軒で法人化し、当初から販売に力を入れてきた。現在は販売部門を100％出資の子会社で行っている。福利厚生にお金がかかり、考えていたほどには収益が伸びない。また、個人経営のときとは違い、時間外労働に残業代が発生すること、家族の無償労働がなくなったことも影響しているようだ。

デパートの物産展では1日に何十万という売上が上がる。商人なら大きな喜びかもしれないが、僕たち農業者は、作ることには喜びを感じるが、売ることとは性に合わないのか最後には人の多さに疲れてうんざりしてしまう。多角経営をするなら、専門的な能力のある人材を外部から入れたほうが利益がでるだろう。

**富永／輝楽里**　7軒で協業法人を作り、小売店と直接取引をするなど、都市近郊農業の優位性を生かして展開してきた。結果、総所得が約5年で5割くらい増えたが、その後は頭打ちになっている。今はTPP等、世の中の情勢が不透明で方向性が見えない。加工や中国での農場経営などに挑戦し、模索している。法人化によって専属で動ける人間が捻出できることのメリットは大きい。異業種から農業に参入している経営者と話すと「作ることでは敵わない」というが、逆に加工から農業に参入している人と手を組み、共同出資で事業会社を作ることなどに今後の可能性を感じている。

**西原／おんねファーム**　ビート、小麦、大豆、タマネギの4作物を作っているが、タマネギ価格がよかったおかげで7年間赤字を出さなかった。設立当初は1戸平均2人で1000万の給与だったが、23年は1戸約1700万になっている。しかし、労働時間が少なくなったのはいいが、サラリーマン化して個人経営の危機感が薄れ、モチベーションが下がっている点が気になっている。

法人化により、機械や人件費のコストは4割くらい下がった。規模をさらに拡大すればまだ下げる余地はあるが、地域での規模拡大が進んでおり、農地が手に入らない状態。資材等の使用量を減らすには限度があり、コスト削減にも手詰まり感がある。

ただ、グローバル化に関しては、徐々に進む分には法人経営であれば生き残るチャンスはあると考えている。

**上原／西上経営組合**　農事組合法人の設立から三十年を超え、その間、さまざまな事業を展開してきた。キャベツのブランド化にも取り組んだが、市場の要望に応えるために地域JAを巻き込んだところ、価格設定の考え方と品質にばらつきが出ることなどで苦戦した。今は一定量を安定的に出荷している。

バブル期に観光事業を展開して一時は成功したが、収益性が上がらなくなったため、今年度で撤退する。レストラン経営にしても、味の追求などの点で甘さがあったと感じている。一度原点に戻り、十勝の畑作4品で経営の足元を固める。近年は気候の変化や土づくりの成果もあって、山間地ながら収量が上がっており、土づくりにさらに取り組めば、品質の評価も上がるだろう。

観光業からの撤退で収益は回復するが、リストラが必要になるだろう。しかし、300haの耕地の作付には、繁忙期には多くの人手が必要なので悩ましいところだ。

**佐藤／北海道農業会議**　多くの方から相談を受けるが、加工や飲食店経営などでは、誰に売るのかというビジョンがはっきりしないままの法人が多いように思う。「俺が作ってる農産物は良いものだ」というが、良いものと売れるものは違う。商品づくりは、まず売れる価格帯があり、かけられるコストを計算するところから始まる。農産物を売ることを先に考えてコストを付加していくと、最終的な価格はどんどん上がってしまう。販売戦略が大切。

**末藤／びりかファーム**　生産はできるが、加工や販売について知識が足りない。加工も意識しているが、社内では土づくりや品質向上などが先という意見が強い。さらに、旨みのある事業には大手が既に取り組んでおり、自分達が入っていける隙間を探さなくてはならない。当分は難しいと考えている。

**大川／無限樹**　農業者は、JAも含めて、所詮一次産業の人間。加工などは、餅は餅屋にまかせるべきと考えている。

儲かる・儲からないのラインの引き方は様々で、企業として考えるなら、米・麦・大豆で余裕のある経営が可能。しかし種を播いて育てて収穫する、という農業の喜びを若い人に伝えることも大事。1万2、3千俵の米の一切を自分で売り始め、今では足りない状態になり「世界に通じる米になったんだな」と思えるまでになったが、それまでに3年4年という下積みの大変な苦労があった。独自販売をするにしても6次化をするにしてもそれぐらいの覚悟が必要。

**津野／阿歴内ファーム**　町内でも条件的に不利な地域の農家3戸で法人化。設立当初は農業者が社会保険に入れなかったので別会社を作り、全員がそこに属している。酪農専業で、今では町平均の10戸分を搾るまでになっている。酪農経営では、自分で販売するなどの方向は難しく、その点には行き詰まりを感じている。

**石丸／社名渕みどり牧場**　3戸6名で平成10年に酪農業で法人化。ここ数年、非常に経営が厳しい。当初、乳牛1頭あたり乳量7000～9000トン程度だったものが、法人化して最新の設備を入れ飼養頭数を増やす中で、1万を超えた。ハードの力で業績改善できたことを、自分達の力でそれを達成したと勘違いしたのが厳しい経営を打破できない要因かと考え、現在、講師を招いての研修などに力を入れ、ハードではなく人を変えることで経営の立て直しを図っている。

次号へ続きます。

# The Fellowship

member's interview VOL.24

※フェローシップ（fellowship）とは
仲間であること、友情、協力などを意味する言葉。HAL財団では北海道農業に携わる方々とのフェローシップを大切にし、それぞれの経験や事例を共有・意見交換をすることで、北海道農業の発展に貢献したいと考えています。

## 小中学校での食育、シェフと連携したイベント、農による地域貢献の新しいスタイルを創出

### 農業経営モデル紹介

第7回HAL農業賞 地域貢献賞受賞
**山の会**
代表　**富樫 一仁**氏
（有限会社 秀明ナチュラルファーム北海道 代表）
山の会（任意団体）

メンバー／
有限会社秀明ナチュラルファーム北海道、ファーム・プレッスドウインド、村上牧場、シゼントトモニイキルコト、よしもりまきば　他

「山の会」は、せたな町近郊の生産者による任意団体です。主要メンバーは5農場、そこに地域の生産者がゆるやかにつながる形で、生産・加工品の販売や食育活動、さらには地域おこしにつながるイベントなどを行っています。せたな町近郊は、平坦地は少ないながら、道内では温暖な気候を活かした稲作と野菜栽培、傾斜地を利用しての酪農・畜産など多様な農業が展開されています。「山の会」に参加している生産者の経営も、水稲と大豆、野菜、放牧養豚、放牧酪農、養羊、とさまざま。有機栽培や循環型農業に取り組む姿勢、食の安全に対する思いを共有していることから、会の活動が始まりました。

### 「山の会」設立のきっかけは。

せたな町は旧瀬棚町の頃から、有機農業を積極的に進めてきました。背景には、山間地のため農業経営面積が小さいこともあり、慣行農業では経営的に厳しく離農者が増えていた、という事情があります。私を含め山の会の主要メンバーは、新規就農者と、異業種からのUターン就農で親とは異なる農業経営を選んだ者ばかりです。

会の発足のきっかけは、平成20年、道庁の町おこし事業の実施母体の設立を打診されたこと。そのときに、有機農業や循環農業など、農業について同じ方向性の志で経営しているメンバーが集まりました。多くが新規参入者であるため、「地域での信頼がまだ得られていない」との判断で、事業の実施自体は見送りましたが、みんな「いずれは、自分たちの農業経営を通じて地域に貢献したい」という気持ちを持っていたので、定期的な勉強会を行いながら、少しずつできることに取り組んでいくことにしたのです。

山の会というのは、実は仮名。せたな町は海、街、山の3エリアに分かれており、昔から海の人、街の人、と呼び分けています。山の人の集まりだったのでひとまず「山の会」と呼び、そのまま現在に至っています。

### 農業を通じた地域貢献、最初の取り組みは。

活動は、地域の小中学校での食育に関わることから始めました。次世代の教育は、農が地域の中で果たせる大切な役割と考えたからです。メンバーが講師として授業に参加して、農業の取り組みを話したり、持っていった食材を使って一緒に調理したり。この試みは「子どもたちが給食を残さなくなった、食べ物への価値観が変わった」と喜ばれ、先生や父母からリクエストがあり、現在では地域の6つの小中学校の食育に関わっています。

子どもたちが農場見学に来て、昔ながらの機械での脱穀やチーズの加工などの体験もしています。ある学校では、それぞれがテーマを決めて一年を通して農業について学び、農場での体験を自由研究のような形でまとめています。秋にはその発表会に、私たちメンバーが招かれています。

物販については、檜山振興局から打診をいただいて、平成20年4月に函館で行われた世界料理学会の、地元特産物や食材をPRするブースに参加したのが最初です。世界中から著名なシェフが集まる会で、多くの方に試食していただき、大変好評を得ました。その後、食のクラスター事業や愛食フェアなど、物販イベントがあれば必ず声をかけていただけるように。私たちも都合がつく限りはどんどん参加させてもらい、さまざまな方とのつながりができました。

いろんな意味で、タイミングがよかったと思います。メンバーはそれぞれ就農から約10年がたち、経営が安定していた。こだわりのある生産スタイルが、それぞれメディアなどで取り上げられだしていた。何かを始める頃合いにその機会を与えてもらえ、大変ありがたく思っています。

### 著名なシェフを招いて料理を提供。展開が広がった経緯は。

メンバーはそれぞれ独自に、「安心・安全なものを食べたい・使いたい」というお客さんとの付き合いがありました。米・大豆、トマト、豚肉、羊肉、チーズと、それぞれ作っているものが違うため、互いの顧客を紹介する形で販路が拡大。山の会としての活動からも、特に八百屋、レストラン、個人商店など、小規模での提携が増えました。東京や札幌、函館など、都市部の本格的なフレンチやイタリアンのシェフとのつながりも増え、そこから山の会のレストラン「オーガニックラウンジ」が誕生しました。

シェフは皆さん、食材に強いこだわりがあり、よく畑を見に来てくれるんですね。そのときにはメンバーが食材を持ち寄って集まるのですが、そうなるとシェフも黙っていられず、その場で調理してくれる。それが本当においしく、「自分たちだけで食べるのがもったいない」という私たちの思いと、「せたなで何かやりたい」というシェフの思いがつながって、イベント的なレストランを開催することになったのです。

シェフの休日を利用して、美しい海の夕景が見えるコミュニティーセンターで、限定30席のフルコースディナーを提供。私たちメンバーもウエイターとして参加し、食べるシーンを直接見て、食材についての質問に答えて。生産者と消費者の距離が離れ、それによって食の安心・安全が揺らぐような事件が起きている中で、消費者との信頼関係の構築につながるよい機会がつくれたと感じています。

地元の人が、「地域にこんな食材があるんだ」と知る機会にもなりましたね。海のものも提供したので、漁師さんとのつながりもできました。今まで「有機は高いから食べない」と言っていた人が、「食べたらおいしかった」と加工品を買ってくれるようにもなりました。

オーガニックラウンジは、その後ほぼ毎月のように、いろんなシェフの協力を得ながら開催しています。シェフがツイッターやフェイスブックで発信して情報が広がり、他のシェフから「自分も参加したい」という希望が続々と集まっています。逆に、私たちにレストランに来て欲しい、という要望も出ており、今年はそのような展開も考えています。

また、オーガニックラウンジは地域振興につながるとして、檜山振興局から試験的な協力をいただいていましたが、今年からは道の事業として展開できる見込みです。

山の会のメンバーがそれぞれ「点」の活動をしてきて、それが会になって「線」になり、新聞やメディアを通じて情報が広がったことで地域や自治体とつながって「面」になった。この活動をより熟成させていき、農と食への意識の高まり、生産者と消費者の良好な関係づくりに、さらに貢献できればと考えています。

※HALだより25号掲載の「The Fellowship member's interview」において、黒千石事業協同組合のHAL農業賞の受賞が第7回と表記されていますが、正しくは第6回です。関係者の方々にお詫び申し上げ、訂正させていただきます。

# TPP交渉参加を契機にこれからの農業を考える

北海道農業法人協会 会長　堀江　英一
（株）もち米の里ふうれん特産館　代表取締役

TPP（環太平洋経済連携協定）について、一部で黒船来襲という見方をしている人がいるようですが、一面正しいでしょう。250年続いた太平の世（鎖国時代）を転換させた一つのきっかけとして、明治維新へとつながったと見ることもできます。我が国の農業において、その当時を現代に置き換えて見ると尊皇攘夷→尊農攘夷のように見えてきます。歴史に学ぶということからすると、千載一遇の好機が到来したと考えることができそうです。狭い国土（資源が少ない）、遅れた近代化（様々な規制）から先進国への仲間入り（裕福な社会）へと変身するときこそビジネスチャンスがあります。

日本の農家は一戸平均1.8haで米国の180.2haと比べ100分の一の規模でしかありません。又、農業人口は260万人、専業農家45万戸、兼業農家118万戸（ピークの昭和10年は416万戸）で衰退の一途を辿っています。

同じような小規模経営での成功モデルとしてイスラエルがあります。人口775万人、国土の半分以上が砂漠ですが、自給自足どころか我が国へも含め農産物輸出国の地位を確保しています。

日本は農業技術（品質、安全、安心）に於いては、世界有数と自他共に認められています。

日本農業が発展するには、この技術を駆使してこそ農業先進国と互角の勝負が可能なはずですし、最大の武器だと考えられます。

今まで先人達が先見の明で（やむにやまれず？）海外に進出、開拓に乗り出しましたが、全て成功とはいえませんでした。その大きな要因の一つには、時の運（時勢が早すぎ）が考えられます。今や地球人口70億人、食糧不足は避けられないときを迎えていますが、一方で富裕層中心に安心、安全が求められています。日本国内だけの生産栽培では飛躍に限度が考えられるならば、海外に求めることは必然性があります。その候補としては、ニュージーランドとベトナムが最適だと考えました。しかしニュージーランドは大消費地から遠く四季があり供給作物に偏りが考えられますので、結果としてベトナムが最適なのではないかと考えられます。又、農業で飛躍しようと計画している国と提携できれば、お互いWIN・WINの結果が得られると考えられます。

しかしながら農業の海外展開には、様々なリスクや高いハードルが考えられます。気候、風土、慣習は国内と大きく違い、規格や味覚も違います。これらをクリアできても販路の問題や加工品の輸出における為替問題などが考えられます。

又、農業製品は他の工業製品と比べ、基本的に地産地消（近場に販売）から始め、高品質、高価格物は輸出、それ以外は加工品や国内消費向けなどが一般的なようです。

これら様々な問題を解決する一つの手段として、我が国への農業実技研修制度の活用が考えられます。3年間、寝食を共にして日本の農業技術と、ビジネススタイルや習慣を体得して、自国での起業に活用したり、将来の合弁事業における幹部として登用することに意義があります。

農業はデリケートな職種です。十分なリサーチと信頼できるパートナーと互助の精神を共有しなければ、海外での提携や合弁はうまく機能しません。

長期的視野に立ち、この変革の時を、今まさに追い風が吹こうとしていると考えるか、逆風と捉えるかによって、次世代の農業後継者に大きな希望と格差が付くように思えます。

くりかえしになりますが、世界の大規模農業に対して、我が国の農業規模は園芸としかいえません。しかし、その弱点を利点に変えるには、資源のない日本が農業以外での勝ち組となった実例に照らしても、知恵と工夫（技術や資力）で克服できることが可能と考えられます。

農業は小資本、小企業が圧倒的に多数を占める一方、生産から加工、販売までの六次産業化が必要不可欠ともいわれております。その可能性の高い候補はロシア・中国・ベトナムだと考えられます。

農業を農作業レベルから本当のビジネスに変革できる好機と考え、“ピンチの畑にチャンスの種”を作付けすることで、大きな収穫が期待できると考えます。

研修生制度も昨年改正となりました。今までの単純な労働力としての受け入れだけでは、お互いにとっても夢や希望が期待できません。学んだ技術を生かせる土壌（場所、環境）まで計画することこそ、まさにAgriculture（農業）ではないでしょうか。

“ピンチの畑にチャンスの種”を逆風を追い風に捉え、未来に向けての取り組みを行ってまいります。



# FROM 北海道農業法人協会 活動報告

**会員数報告**（平成24年1月末現在）

- 一般会員 …… 272法人（個人含む）
- サポータークラブ会員 …… 53法人
- 賛助会員 …… 3法人

**平成23年10月以降 サポータークラブ入会企業**

- 有限会社 エーアイ・カンパニー（農業施設の設計及び施工）
- ホシザキ北海道 株式会社（農産物の保存、運送、調理）

## 第4回のぶし経営塾「大型酪農研修会」

11月14日（月）、毎年恒例の大型酪農研修会が、70名の参加で盛大に開催されました。まず、「酪農を取り巻く情勢とこれからを生き抜く経営について」をテーマに、当協会の西山顧問が講演。その後は「今、自分たちが取り組まなければならないこと」と題した座談会を行い、TPPをはじめとする社会動向や酪農情勢、雇用、原価などを話題にこれからの安定経営に向けた意見交換を行いました。

その後、同じ会場で酪農生産原価基準研究会が開催され、決算書をベースに農林水産省の生産費調査などを参考に統一基準を設け、農場ごとにkg当たりの生産原価を算出する算出方法やその活用方法について説明し、意見交換を行いました。

## 新・農業人フェア2011

11月19日（土）、農林業に関心のある人達が職場への理解や就職を目的に集まるイベント「新・農業人フェア」が、札幌コンベンションセンターで開催されました。このフェアは道内自治体や農林業の関係団体、農業法人などが参加・ブース出展しており、県外からも多数の参加があります。当協会からも計10法人が参加しました。

今年は1日の入場者数が約1000人あり、参加法人からは「入場者の反応が良く、若い相談者が多かった」との声がありました。

## 第5回のぶし経営塾「道南地区農業法人セミナー」

11月24日（木）に渡島総合振興局・檜山振興局等の主催による「道南地区農業法人セミナー」が開催されました。（社）北海道地域農業研究所の正木氏より「道南地域における地域農業システム化の課題について」と、北海道農業会議の佐藤氏より「法人の制度・要件、メリット・デメリットについて」の講演がありました。

## 国内交流研修（岩手県）

11月28日（月）～30日（水）、当協会メンバー47名が岩手県を訪問しました。メンバーは仙台空港を経て東日本大震災の津波の痕跡を車窓から視察しつつ北上、約100haで展開する観光牧場・舘ヶ森アーク牧場を訪問し、橋本会長よりお話をいただきました。

2日目は、朝から北上市の株式会社西部開発農産を訪問、転作が難しくなった地域農家の作業受託を受け、約560haを経営する照井社長のお話をお聞きしました。「最後は人、この人材の育成に力を注ぐのが自分の役割」という照井社長の言葉が印象的でした。

午後からは「日本農業法人協会秋季セミナー」&「北海道・東北農業法人WEEK2011 in岩手」に出席しました。約250名の参加で行われたこの会、基調講演では『東日本大震災の爪痕と復興』をテーマに株式会社岩手日報社編集局次長の川井博之氏より、同社記者が撮影した岩手県三陸沿岸の生々しい津波写真や映像とともに地域の被害についてのお話があり、続くパネルディスカッションでは、岩手、宮城、福島、宮崎（口蹄疫）の被災4県の農業法人から、被災時の状況と今後のリスク管理に対する考え方が披露されました。