

HAL だより

Hokkaido
Agricultural Laboratory
for Business Development

春

Vol. 11
2008.Spring

北海道農業の未来を拓く広報誌

HAL BUSINESS REPORT #3
北海道蕎麦『はるや』の
取り組み

HAL BUSINESS REPORT #4
WINE GARDEN 2008

The Fellowship

農業経営モデル紹介
メンバーズ・インタビュー
有限会社余湖農園
代表取締役 余湖 智氏

From北海道農業法人協会
住宅設備会社とコラボレーション
農業法人経営セミナー2008、
第13回定期総会



<http://www.hal.or.jp>

HAL BUSINESS REPORT #1
農業企業化の研究開発に関し、
パートナー企業と提携

HAL BUSINESS REPORT #2
HAL 共販ネットワークの試み

第4回 HAL 農業賞募集



神内大賞
(賞金200万円)
1本



経営部門賞
(賞金50万円)
1本

指導
支援部門賞
(賞金50万円)
1本

研究部門賞
(賞金50万円)
1本

ノミネート賞
(賞金10万円)
3本

応募の資格

北海道農業の発展に多大な貢献、功績が認められる個人、
団体および北海道農業を活性化し農業者の収益を向上させるため、
他の事業や業態を取り込んだ企業化を計画・実施している個人、団体。

応募、推薦方法

規定の応募用紙にご記入のうえ、
会社案内など経営内容の分かる資料を添付して下記まで送付してください。
なお、応募用紙につきましては、電話、FAX、メールにてお問い合わせください。

選考方法

選考委員会で第1次書類選考、第2次現地調査を行い、各賞を決定します。

表彰式

9月中旬に開催予定。受賞者(個人または企業・団体)は
表彰式及びホームページ上にて発表いたします。

応募上の注意

提出した応募用紙の返却はいたしません。
応募、推薦様式のほか、新聞、雑誌などに掲載されたことがある場合はそのコピーの添付をお願いします。
記入欄に書ききれない場合は、スペースを拡大してお使いください。
本表彰事業の目的を損なうような行為もしくは虚偽の記載などがあつた場合には、応募を無効といたします。
審査内容に係る問い合わせ及び審査結果に対する異議の申し立てなどは一切お受けいたしません。

送り先・問い合わせ先

〒061-0600 北海道札幌市中央区北1条西7丁目1番地118
HAL財団 「HAL農業賞」選考事務局
TEL 0125-67-3333 (受付時間9:00~17:00/土日・祝日除く) FAX 0125-67-3322
E-mail:nougyosho@hal.or.jp
URL:http://www.hal.or.jp (応募用紙はHPからもダウンロードできます。)

農業企業化の研究開発に関し、パートナー企業と提携

企業的な農業経営に関する研究開発をより強力に推し進めるべく、HAL財団は平成20年3月17日に北海道銀行と、5月23日に日本ハム株式会社と、それぞれ包括的協力の覚え書きに調印しました。農業経営に関連する業界企業とのパートナーシップを強め、多角的な研究開発に取り組んで参ります。

日本ハム株式会社との包括的協力について

日本ハム株式会社は、HAL財団が進める北海道の農業及び地域産業の発展向上と環境保全を目指した活動を支援するため、北海道の農畜産物及び加工品の流通販売と品質管理及び研究開発において協力し、次のような包括的協力を行うこととなりました。

- ① HAL財団が関わる農業者等の農産物及び加工品の安全品質管理のための支援
 - ② HAL財団が関わる農業者等の製造管理のための支援
 - ③ HAL財団が関わる農業者等の販売活動支援
 - ④ 北海道の農畜産業を対象とした研究開発
- 今後、協力するための施策を立案推進するために共同で協力推進会議を開催していく予定です。

北海道銀行との包括的協力について

北海道銀行は、農業生産者の事業発展のため、金融・販売・流通・経営等をサポートするべく、HAL財団と包括的協力をを行うこととなりました。北海道銀行は農業生産者の皆さんに対し、金融全般にわたるアドバイス(事業資金の提供、決済システムの構築、ビジネスマッチング等)を、相談業務を通じて実施します。

今後、①経営診断 ②事業継承コンサルティング ③ビジネスモデル構築



築・ブランド化支援 ④ビジネスマッチング ⑤金融相談 ⑥決済システム構築 などについて、北海道銀行とHAL財団とが共に手を取り合い、研究開発を推し進めていきます。

お互いの役割

HAL財団	北海道銀行
■ 企業的な農業経営の企画展開 → 家業から企業への変革	■ 金融アドバイス
■ 経営効率 → 経営資源の最大活用	■ 事業資金の提供
■ 付加価値に繋がる技術提案 → 独自栽培基準等の普及	■ 決済システム構築
■ 販売先の確保 → 首都圏ほか全国ネット	■ 生産者へマッチング → 道銀アグリパートナーズ間のマッチング業

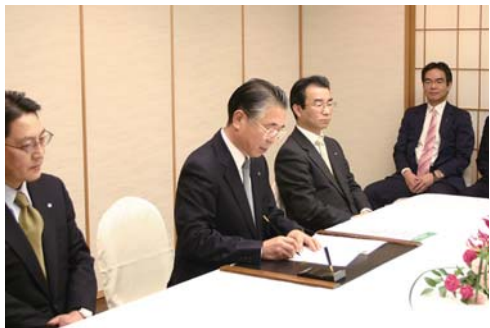
北海道銀行の農業への取組みについて

北海道銀行 法人営業部
農業ベンチャー担当 中島英利

都市銀行や地方銀行などの市中金融機関が、農業分野に本格的に参入したのは、ここ3〜4年前からの動きですが、その背景には、「農業生産法人設立の機運」や「農業生産法人の大規模化」、さらには「民間企業の農業分野への参入」などがありました。つまり、農業を取り巻く環境が加速度的に変わってきたことが、市中金融機関に新たなマーケットを感じさせたのです。

こうした流れを踏まえ、弊行も「農業」と正面から向き合うべきだと考え、色とりとりし始めたのですが、私どもの基本的なコンセプトは他の金融機関とは少し違いました。地域金融機関としての使命の一つに北海道の強みである「農業の更なる発展」をサポートする必要があると考えたのです。そして、その構想を形にしたもの

が農業関連(周辺)企業のネットワーク「道銀アグリパートナーズ」の立ち上げでした。このネットワークでは、従来から農業に深く関与している企業(農業資材・機械業者から流通・加工・外食など)が有する幅広い情報網を活用し、金融機関のみならず周辺企業がお互いのノウハウを集結させ総合的にサポートすることをコンセプトとしております。そして、農業者の新たな取り組みに対するいち早い情報・ニーズのキャッチにより、資金面やビジネスマッチングでの貢献ができるよう努めております。そのパートナーズの中でも最も強固な関係である「財団法人北海道農業企業化研究所(HAL財団)」様とは、本年3月に「包括業務提携」を締結させていただきました。HAL財団様のコンセプトは文字通り「農業者様の企業としての育成」であり、そのお手伝いを私どもが少しでも出来ればと考えております。具体的には、「資金ニーズ対応に向けての新たな手法の共同研究」や「それぞれ



の商流を結びつけたビジネスマッチング」、さらには「事業承継を見据えた戦略サポート」など今後直面するであろう課題を一つ一つHAL財団様とともに克服していきたいと思っております。

食の安全や食糧自給率の問題を含め、北海道農業に対する期待は今後より一層高まっています。そのような中で、生産者のプロ集団である農業者様がいかに付加価値をつけ、強みを持たせていくか、ここがキポイントになってまいります。そのお手伝いを少しでもさせていただきますたく農業者の皆様と協調していきたいと考えております。

加工品の製造品質に関する講習会を開催

日本ハム株式会社との包括提携に基づき、日本ハム中央研究所の品質専門家である研究員の藤田学氏をお招きして、製造品質に関わる基礎的な講習を実施しました。講習は3月25日に札幌、26日に旭川、27日に帯広の3会場で行われ、表示についての基礎的な解説と食中毒の基礎知識、防虫対策や洗浄についての説明がありました。

講習には北海道農業法人協会会員、HAL共同ネットワーク会員を中心に、札幌15名、旭川5名、帯広7名の参加者があり、日頃から疑問にもたれていた内容について活発な質疑応答がなされていました。また、同時に行ったアンケートでは、より細かな内容についての講習をご希望する声が多く寄せられました。今後も開催場所の検討も含め、より皆様のニーズにお答えできる講習会を開催していく予定です。





HAL共販ネットワークの試み

広報普及部 大沼康介

関東の自然食品販売会社とタイアップ 雑穀販売を実証実験

株式会社創建社(本社・横浜市)は、自然食品・健康食品の企画・販売を行っている。大阪・名古屋・福岡に事業所を設けて広く展開しています。また、関東圏で直売店「オーガニックガーデン」、アレルギーケアショップ「ハッピーフレンズ」等を経営しています。

この創建社とのタイアップで、4月末日、JR蒲田駅ビルのリニューアルに伴う新規出店した「オーガニックガーデン」蒲田店にて、HAL共販ネットワークが催事に出品。北海道農業をPRするとともに、HAL共販ネットワークにおける「ほっかいどう本舗」取り扱いの加工食品を即売、消費者への訴求を図りました。また、雑穀類の売り方を研究するため、半合枴を量り売りする装置を開発し、店頭において実証実験



を行いました。今回の企画で実験を行った装置において、お客様対応に費やす時間を使用方法の説明に30秒、袋詰め作業に90秒(7種類)を想定のうえ、5日間における回転率と売上金額を見積もり展開しました。(資料1)



駅ビルのリニューアルということもあり、ビル全体では日に約2万人の往来がありました。歩いて見て回る人の割合が高く、買い物目的のお客様は極少数といった感じでした。実証実験では87、552円を売上げ、約30%の回転率を達成することができました。

今後は、この実証結果を踏まえて、上記装置を実証実験店舗「はるや」内に設置し、6月1日より飲食業における物販の実証実験に活用していく計画です。

一人当たり所要時間(分)	2	説明30秒、袋詰め90秒(7穀)
営業合計時間(分)	3,300	10:00~21:00(660分)、5日間
最大購入者数(人)	1,650	
価格(円)(半合 約75g)	180	

回転率(5日間平均)	購入人数(人)	単位重量(g)	単価(円)	合計重量(kg)	売上げ額(円)
100%	1,650	75	180	123.8	297,000
50%	825	75	180	61.9	148,500
30%	495	75	180	37.1	89,100
10%	330	75	180	24.8	59,400

■雑穀予測(資料1)

ものづくり支援プログラム

「HAL共販ネットワーク」では、信頼されるものづくりを目指して、加工品づくりの工程全般を見直す評価・改善システムの構築に取り組んでいます。具体的には、HAL財団が食品製造の目安となる基準を定め、この基準に照らして生産者が自己評価を行い、より品質の高いものづくりの実現に向けた改善を実施する「PDCA(PLAN・計画、DO・実行、CHECK・点検、ACT・改善)の導入・確立を進めています。

ものづくり支援プログラム 製造品質確認フロー



HAL財団 保存データ

- 商品別詳細(一覧)
個別商品毎の情報(賞味期限・保存法・原材料等)
- セット商品書類(一覧)
セット毎の情報(価格・出荷可能数・書類提出状況)
- 製造者台帳(一覧)
代表者・担当者・連絡先・指定口座・商品名等
- 製造者別登録書類綴り(各製造者)
申請書、商品調書、原材料内訳、表示確認書、営業許可証、PL保険写し等
- 製造者自己評価票(各製造者)
- 商品の検査分析に必要な資料(各製造者)
商品仕様書、工場図面、原料栽培等履歴書類等

HAL財団が保存するデータについては、本プログラム以外の用途で使用するは一切ございません。

HAL PARTNERSHIP PROJECT

共販ネットワーク共通デザインを作成 「ほっかいどう本舗」リニューアル

HAL共販ネットワークのパッケージやPRツール等に使用する、共通イラストを作成しました。また現在は、各生産者の商品パッケージのデザイン制作を進めており、共通イラストのイメージを取り込みながらもそれぞれの個性を表現したデザインが揃いつつあります。また、昨年度から実証実験を開始した共販ネットワークWEBショップ「ほっかいどう本舗」を、二層の内容の充実を図るべくリニューアル。サイト画面には共通イラストを使用しています。各生産者のパッケージデザインも決定次第、掲載しています。



h o k k a i d o h o n p o . c o m

「HAL共販ネットワーク」 参加者募集中!

HAL共販ネットワークは、インターネットショップ「ほっかいどう本舗」での販売をはじめ、当財団が企画する販路開拓の実証実験に参加・出品する農業者を募集しています。詳しくは、ほっかいどう本舗ホームページにある「ほっかいどう本舗について」および「出品者募集」をご覧ください。HAL財団までお問い合わせください。

参加資格

- ・「HAL共販ネットワーク参加規約」に賛同・同意いただける方
- ・当財団が策定する独自基準に基づき「農産加工品製造の評価・改善プログラム」に参加できる方
- ・原則、北海道で農業を営んでいる方
- ・食品衛生法に基づく営業許可を有し、製造物責任法に基づく保険に加入している方
- ・単品ではなくセット販売が可能な方

お問い合わせ/0125-67-3333(共販ネットワーク担当/本西・中田)
URL <http://www.hokkaido-honpo.com/>





WINE GARDEN 2008

札幌の大通公園で毎年行われ、今年第50回を迎えた「さっぽろライラックまつり」。

そのイベントの一環として、北海道のワインメーカー11社が提供する約50種類のワインを味わうことができる「WINE GARDEN 2008」が、大通7丁目の噴水広場に開設されました。

HAL財団ではチーズ生産者らに出品を呼びかけ、ワインとともに味わってもらう北海道産チーズを提供するコーナー「チーズBAR」に協力しました。

チーズは1皿500円で好みのチーズを3ピース選べるシステムで提供され、多くの方が、ワインとともに道内各地のチーズの食べ比べを楽しみました。



釧路ナチュラルチーズネットワーク

- 白糠酪恵舎 [白糠町]
- チーズ工房横井農場 [浜中町]
- 酪楽館 [鶴居村]
- 森高牧場チーズ工房 [厚岸町]

有限責任事業組合 (LLP) 十勝ナチュラルチーズプロダクツ

- エムシーコーポレーション [鹿追町]
- 共働学舎新得農場 [新得町]
- NEEDS [幕別町]
- ランランファーム [清水町]
- 十勝野フロマージュ [中札内町]

(株)あしよる農産公社 [足寄町]

協力いただいたメーカー



店舗運営の目的

北海道蕎麦「はるや」は、ソバをモデルに首都圏への実証的な流通・業態実験による「原料供給」から「サービス提供」への転換、蕎麦農家等が自ら出資し直接経営に参加できるビジネスモデル(六次産業化)の構築を目指し、平成18年12月18日、東京都港区に店舗を開店しました。

当財団がソバに着目した理由は、次の通りです。

- ① 価値上昇
「玄そば」10,000円/45kgに対し、ソバ粉に挽くと30,000円(玄そばの3倍)、そばで提供すると150,000円(玄そばの15倍)と高い付加価値が期待される。
- ② 健康志向
根強いソバ人気に加え、高齢者人口の増加、女性を中心とした健康志向の浸透による底堅い需要が期待される。

北海道蕎麦「はるや」の取り組み

HAL財団は、北海道における地域農業の企業化を図るため、そのモデル確立に必要な調査研究を行い、事業化・実用化を通じて地域農業企業化技術の啓発及び普及を図り、北海道農業の安定的発展に寄与することを目的としています。その試みの一つが、北海道蕎麦「はるや」の取り組みです。



③ 国産の稀少化

ソバの国内消費量約15・1万tに対し、国産は3・3万t(うち北海道産1・0万t程度)と自給率はわずか2割程度。各国の食料輸出規制等の影響により、国産北海道産の稀少化が進行する。

④ 稀少品種「ばたん蕎麦」

北海道産の蕎麦の大部分を占める「キタワセ」種は、天候による栽培条件や収穫量を向上させるため、「ばたん」種を品種改良したものの。改良以前の「ばたん」種は、北海道

開拓の歴史に長く記憶される名品種と言われるが、現在は道内・浦臼町、ニセコ町及び鹿追町の一部の生産農家でのみ栽培されている希少品種。しっかりとれた食感、風味と甘味に格別の特徴があり、通(つう)に根強い人気があり、東京ではなかなか食べることができなかった。

今後の実験目標

平成19年度の実績として、各種経営データや店舗運営ノウハウを蓄積するとともに、50〜60歳代男性を

中心とした顧客層も獲得しています。

平成20年度は、限界コストを踏まえた自立する運営体制の形成と、ソバに加え旬の北海道産食材の提供による、安定した経営モデル構築を目指していく予定です。

具体的な取組として、次のことを目指してまいります。

① ソバ、雑穀等の低カロリー料理の充実による、健康志向の女性顧客層等の開拓

② 旬を中心とした新鮮な北海道産食材の共同仕入れ体制の確立

③ 生産者やお客様が集い、新たなレシピ等を創造する料理版アンテナ店

店舗概要

名称 北海道蕎麦 はるや
所在地 東京都港区東新橋1-3-5 久田ビル1階
規模 23坪 28席
営業 平日11:30~14:00、夜17:30~23:00
定休日 土、日曜日、祝日

詳しくは、「はるや」ホームページをご覧ください。
<http://www.haruya.jp>

The Fellowship

フェロシップ

※フェロシップ (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シップを大切に、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。

消費者グループの依頼から新しい試みをスタート

戦後、父の代から恵庭で農業を行ってきました。米単作での経営が長く続きましたが、昭和40年代の米あまりの時期に野菜作りへと転換。二戸一人である有限会社余湖農園が誕生したのは昭和47年のことです。

「安心・安全に配慮した栽培」「消費者への直接販売」にシフトしたきっかけは、昭和58年に地元の恵庭市に誕生した消費者グループから、「安心・安全に配慮した野菜を栽培してほしい」という依頼を受けたことでした。当時は慣行農法で経営していたため、農薬を使わない栽培ができるかどうか、自分自身が半信半疑。しかし直販という新しいスタイルへの興味も



member's interview VOL.9

メンバーズ・インタビュー

後継者育成・独立支援により生産者をグループ化 定時定量生産を実現し、マーケットの信頼を獲得

農業経営モデル紹介



有限会社余湖農園 代表取締役 余湖 智氏



有機・特別栽培農業の大規模展開、全国初の野菜を担保とした助産担保融資 (ABL)、研修生の独立支援・後継者育成、積極的な放棄農地の取得など、余湖農園は農業の企業的スタイルを整えた実績を持ちます。また、農産物販売の株式会社設立にあたり消費者の投資を募り、安定株主を確保。消費者からの高い信頼、北海道農業発展の可能性を示したことが高く評価され、第3回HAL農業賞経営部門優秀賞を受賞しました。



新規就農の障害には、労働の厳しさや経済の厳しさがあります。ですから、研修では私と同じレベルで労働してもらい、人間の都合ではなく作物の成長に合わせて働くこと、マーケットの信用を得るために寝る間を惜しんで働くことを教えます。そうやって三年間、一生懸命に働いた研修生を、もう一方の経済の厳しさを支えるために私が保証人となって、独立させていきます。今や親戚や隣の人でも、保証人にはなってくれない時代です。しかし、人を信用し支え合う、そういう人間的なつきあいが必要だと私は考えています。また、独立する研修生には野菜の一部門を譲り渡し、余湖農園ではその作物の栽培を取りやめています。

課題になったのは、質の維持ですね。初めての土地でよい作物を育てることは難しく、その点で苦しむ研修卒業生は多いのです。よい商品を作り経営が安定

あり、消費者の方々とともに勉強会を開いて、生産方法を模索しながらスタートしました。学ぼううちに身体や心を作る食べ物の大切さを知り、安心・安全に配慮した栽培に力を入れるようになりました。

当初、約100人の消費者を対象として始まった直接販売は、口コミで千歳・苫小牧・札幌に広がり、500人規模へ。そして自然食品店との取引に繋がっていききました。

目的を見定め、消費者出資の株式会社を設立

「株式会社グローバル自然農園」は平成3年、市民グループを中心とした消費者から資本金1000万円を募って設立しました。目的は、顧客増への対応とリスクヘッジのために、安心・安全に配慮した栽培を行

してこそ真の独立ですから、経営が軌道に乗るまでこのまに様子を見に行き、相談に乗ってあげています。

スケールメリットを生かし多方面へ展開

現在、グローバル自然農園の提携農園は12〜3戸(社)。グループ売上の8割を余湖農園、2割を提携農園が占めています。販売品目は42種類です。

組織化したことこのスケールメリットは、作業の効率化・機械化によるコストダウンもそうですが、何よりも人の力が集まったことにあると思います。事務、機械整備、溶接、IT関連、それぞれのプロが農業

う生産者のグループ化を図ること、後継者の育成。そして、経営安定を図るための、量販店との取引の開始。さらに、新しい可能性を探るための、観光農園や農産品加工などへの着手です。

量販店との取引については、当初はコンサルタント会社にマーケット開発を依頼し、大手スーパーやデパート、札幌市内のホテル等との取引を開始しました。しかし、販路を獲得しても、マーケットの信用を保つのは難しかったですね。まず、取引の最少ロットが大きく、消費者グループ相手のような生産体制では足りない。また、悪天候が続いて品切れになっても「有機栽培だから夏は作りづらい」という言い訳が許されない。量と質と継続性、この3つが最大の課題で、何年もかかって生産体制を確立し、信用を勝ち取りました。

今でも作れない野菜はあるんですよ。例えば夏期のほうれん草、ブロッコリー、白菜など。これはすっぱりと止めて、旬である春と秋にたくさん作るなどの対応をしています。

定時定量生産と質の両立へ、生産者をグループ化

グローバル自然農園のグループ化は、就農希望者の研修・独立を支援して提携農園に育てることが、設立当初からの柱になっています。安心・安全にこだわった栽培方法をしっかりと学んでもらい、独立後、希望する人に提携農園になってもらうのです。

余湖農園では毎年2〜7名の就農希望の研修生を(社)北海道農業担い手育成センターや恵庭市を通じて受け入れています。現在までに約30名が独立。主に恵庭近辺で農業を行っています。

者になったことで、業務がともスムーズに運びます。例えば、簡単な倉庫くらいなら自分たちで作ってしまっなど、組織内で完結できる仕事も増えました。でも、うちにはネクタイを締めた営業マンはいないんですよ。営業は電話での商品紹介のみ。その代わり年に一回、人間関係を作ることと商品を知ってもらうことを目的として、バイヤー達を招いてバーベキュー懇親会等を開いています。

現在の課題は、皆さんそうでしょうが肥料・資材の値上がりです。しかし、中国の冷凍餃子問題の影響で中国野菜の輸入量が4割ダウンし、追い風であることも確かです。実際、取引先からのアプローチは確実に増えています。

今は安定している余湖農園の経営も、先のことはわかりませんから、多岐に渡る農業の展開が必要だと思っています。その一つでもあり、私の今後の人生の目標でもあるのが、観光農園や直売所づくりです。私には子供が4人いますが、余湖農園の次期社長は研修卒業生の一人。彼は50代で、その次の世代の担い手を育成していますから、現在20〜30代が会社に定着したら、私は完全に経営から引退できるのではないかと考えています。その後は組織の中で観光農園担当として、人との触れ合いを楽しみながら農業を続けていければ、と思っています。

有限会社 余湖農園

所在地 恵庭市北島36番地
 設立 昭和47年
 代表取締役 余湖智
 資本金 3800万円
 従業員数 5人(その他、パート・アルバイト67名、研修生7名)
 売上高 1億6000万円
 面積 5,528アール(育苗ハウス3棟、ビニールハウス5アール×8棟)

株式会社 グローバル自然農園

所在地 恵庭市北島36番地
 設立 平成3年
 代表取締役 余湖智
 資本金 1000万円
 従業員数 5名
 売上高 約2億円
 提携農園 15件

北海道農業法人協会活動報告

住宅設備会社とコラボレーション

- ◆日時:4月19日(土)・20日(日)
- ◆場所:TOTO札幌ショールーム
- ◆出品生産者:7社

イベント概要

- 北海道農業PRコーナーの設置およびPRチラシの配布
- 来場者への詰合せセットの配布
- 商品の試食を行い、イベント会場へ誘導
- 商品の展示・即売:売上金の5%を(財)北海道新聞社会福祉振興基金へ寄附
- 生産者参加による「顔の見える」商品の説明を行い、生産者と消費者の交流を図る

農業法人経営セミナー2008、第13回定期総会

- ◆日時:2月27日(水)
- ◆場所:札幌後楽園ホテル
- ◆出席者:セミナー113名、定期総会65名、懇親会40名

農業法人経営セミナー「食・農の”もったいない”を考える」を開催!

農業法人経営セミナーは、113名の出席のもと、役員若手の実行委員会の運営により実施しました。(司会(侑)村沢農園 村沢克巳さん) 話題提供していただいたコープ札幌理事の前濱喜代美さんからは、食料をめぐる国内外の情勢やコープの取組が幅広く紹介され、本会との連携への期待が寄せられました。また、農業者から話題提供に立った本会副会長の(侑)夢が「いばい牧場・片岡文洋さんからは、遠く離れた生産者と消費者の距離や、国産を食べないことへの”もったいない”が問題提起されました。



意見交換では活発な意見交換が行われたほか、新たに設けたティータムでは会員有志11法人が出品した加工品の試食・試飲も大盛況となり、会員内外を問わず交流が図られました。

環境負荷の少ない農業を紹介

北海道農業法人協会青年部会、財団法人北海道農業企業化研究所(HAL財団)が、水廻り製品トップメーカーTOTOリモデルクラブほか住宅設備会社10社とともにイベントを開催。「環境に配慮した循環型農業を考えよう」をテーマに、循環と共生を基調とする環境負荷の少ない持続可能な北海道農業に向け、特に「有機農業」と「放牧酪農」に照準を絞った取り組みの紹介と商品PR、および即売を実施しました。イベントには事務局スタッフのほか、青年部会を代表して、十勝しんむら牧場の新村代表も上士幌町から参加しました。来場者約230名のほとんどが招待客。富裕層というところもあり、高価な商品(例:山ぶどう液720ml ¥4,800)の売れ行きが順調だったことが特徴的でした。



紹介と商品PR、および即売を実施しました。イベントには事務局スタッフのほか、青年部会を代表して、十勝しんむら牧場の新村代表も上士幌町から参加しました。来場者約230名のほとんどが招待客。富裕層というところもあり、高価な商品(例:山ぶどう液720ml ¥4,800)の売れ行きが順調だったことが特徴的でした。

第13回定期総会報告内容

- 名称を変更
北海道農業法人会議は「北海道農業法人協会」へ、名称変更しました
- 第7期新役員を選任
別表参照
- 事務局を移管
北海道農業会議から、財団法人北海道農業企業化研究所(HAL財団)に事務局移管されました。
- 「北海道農業サポータークラブ」を創設
北海道農業の活性化をともに考えたい企業が参加できる会員制度です(HALだよりvol.10号参照)。
- 「研究部会」を設置
会員及びサポータークラブ会員企業等が参加する「研究部会」を設置します。呼びかけ人を募り、今事業年度は、概ね6つ程度の部会を立ち上げる予定です。

★青年部会、★酪農部会、★加工品品質部会、★環境部会、★会員間流通インフラ部会、★地産地消部会、★担い手養成部会等が候補に挙がっています。ご意見をお寄せください。

北海道農業法人協会の役員と組織体制

第7期役員名簿(順不同、賛助会員除く)

氏名	氏名	法人名	氏名
谷口 威裕	谷口 威裕	株式会社 谷口農場	谷口 威裕
岡田 ミナ子	岡田 ミナ子	有限会社 トウリリアム・オカダ・ファーム	岡田 ミナ子
片岡 文洋	片岡 文洋	有限会社 夢がいっぱい牧場	片岡 文洋
大塚 利明	大塚 利明	有限会社 大塚農場	大塚 利明
堀江 英一	堀江 英一	株式会社 もち米の里ふうれん特産館	堀江 英一
大塚 裕樹	大塚 裕樹	有限会社 丸勝大塚産業	大塚 裕樹
青木 一廣	青木 一廣	アオキアグリシステム 有限会社	青木 一廣
市川 裕晃	市川 裕晃	有限会社 市川農場	市川 裕晃
村沢 克巳	村沢 克巳	有限会社 村沢農園	村沢 克巳
南 和孝	南 和孝	有限会社 ミナミアグリシステム	南 和孝
加藤 稜	加藤 稜	有限会社 加藤農場	加藤 稜
小澤 嘉徳	小澤 嘉徳	有限会社 大沼肉牛ファーム	小澤 嘉徳
末藤 春義	末藤 春義	農事組合法人 ぴりかファーム	末藤 春義
東野 秀樹	東野 秀樹	有限会社 東野農園	東野 秀樹
鎌田 千晴	鎌田 千晴	農事組合法人 緑豊農場	鎌田 千晴
大川 博文	大川 博文	有限会社 無限樹	大川 博文
石丸 博雄	石丸 博雄	有限会社 社名測みどり牧場	石丸 博雄
上原 明彦	上原 明彦	農事組合法人 西上経営組合	上原 明彦
大石 富一	大石 富一	有限会社 大石農産	大石 富一
小椋 幸男	小椋 幸男	有限会社 ドリームヒル	小椋 幸男
山口 吉勝	山口 吉勝	有限会社 阿歴内ファーム	山口 吉勝
浅野 良子	浅野 良子	有限会社 浅野農場	浅野 良子
安本 ひとみ	安本 ひとみ	有限会社 あかおにファーム	安本 ひとみ
中山 勝志	中山 勝志	有限会社 中山農場	中山 勝志

平成20事業年度の組織及び部会



耳より情報

事務局オフィスを会員に開放します。出張の際の待ち合わせや作業、打合せ等にご利用ください。