

HAL だより

Hokkaido
Agricultural Laboratory
for Business Development

春

Vol. 15
2009.Spring

北海道農業の未来を拓く広報誌

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

HAL BUSINESS REPORT #1
農業業務サポートオフィス「ギャラリー 農窓(のまど)」を開設

HAL
だより
春

Vol.15

発行日 2009年5月25日発行(通巻15号)

発行 財団法人北海道農業企業化研究所 調査・広報部
〒061-0600 北海道樺戸郡浦臼町オサツナイ315番地118
TEL 0125-673333 FAX 0125-673322

編集協力 北海道農業会議
〒060-0011 北海道札幌市中央区北1条西7丁目1-17ビル
TEL 011-2816761 FAX 011-2816764

編集責任者 上野 貴之



H A L A W A R D 2 0 0 9



第5回 HAL 農業賞募集

- 神内大賞(賞金200万円)…… 1本
- 優秀賞(50万円) 他、数本

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、団体及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。
また、詳しい内容はホームページで情報を提供していますので、ご覧ください。

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。

[送り先・問い合わせ先]

〒061-0600 北海道樺戸郡浦臼町オサツナイ315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。)

表彰式

10月上旬に開催予定。
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いたします。
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。
審査内容に関わ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。



SUPPORT
OFFICE



農業業務サポートオフィス 「ギャラリー農窓」を開設

文責／業務推進部 大沼

HAL財団は、北海道農業に携わる方々と農業に関連・関心のある団体・個人との有機的な繋がりを促進・活性化するための拠点施設を企画し、農業に関連する業務を多角的に支援するための施設「ギャラリー農窓」を札幌市中央区に開設。5月11日から運営を開始しました。

が現状です。HAL財団では、北海道における農業経営の維持・拡大を図っていくには、消費者や小売業者とのより強い結びつきを構築する必要があると考え、良質な北海道産農産物・加工品をPRするだけではなく、それらを生み出す農場や農業に携わる人々をも紹介していくことで、北海道農業の基盤の強化をめざすために「ギャラリー農窓」を開設しました。

「食の安心・安全」「地産地消」といった言葉は、今や消費者にもよく知られています。しかし、厳しい経済情勢の影響もあって、これまで北海道の農産物を応援してきた消費者・大手小売業者の中にも、価格の安さを求める傾向が強まりつつあるの

「ギャラリー農窓」は、農業と社会とを結ぶ窓口として、農場・商品のプロモーション、経営のサポート、求人・求職と後継者育成、農商工連携をはじ

めとしたビジネスの創出などの役割を担うことをめざしていきます。ギャラリー内には、情報発信のための農場紹介映像の上映、商品陳列のほか、各農業法人の札幌における事業拠点としての役割を担えるよう、商談や研修スペース、ミニイベントスペース、求人検索スペースなどを設けました。また、シェアリングオフィスも設けています。多くの方が利用し交流すること、「ギャラリー農窓」が北海道農業のさらなる活性化に貢献し、次世代によりよい未来を残すための社会的な役割を果たしていければと考えています。



ギャラリー 農窓

企画運営
北海道農業企業化研究所
協力
北海道農業法人協会
酪農学園大学・酪農学園大学短期大学部
北海道銀行

Concept

北海道農業の潜在的な価値を発信する場として、多様な社会ニーズに応える総合窓口の機能を担い、農業の新たな社会的役割を発掘するとともに都市と地域を結ぶ新産業の創出により、人材・物資・情報の流動を促がし、北海道農業の強い基盤づくりに貢献していきます。

4つの窓口

農業法人の窓口

農場ガイダンスや農場ツアーの企画を実施、農業と他産業や消費者を結ぶ窓口

- 農業法人のビジネス紹介
- グリーンツーリズムの紹介
- 農場見学希望者への対応
- 消費者交流の機会提供

農業経営の窓口

事業計画作成など業務サポートから都市拠点としてシェアリングオフィスの提供

- 共同オフィスの設置・運営
- 会計処理システムの共同化
- 農業金融・税務相談の受付
- 営業・販売の業務代行

農業就職の窓口

農業体験・研修プログラムの企画から農業法人への人材紹介に至る一貫した窓口

- 求人情報の提供・職業紹介
- 農業者養成を目的とした塾の開講
- 農業体験・研修の受付
- 各種セミナーの企画・実施

農業ビジネスの窓口

販路開拓や商品開発コンサルティング、ビジネスマッチング機会を創出する窓口

- 新規アグリビジネスの相談
- 加工連携など地域共同企画
- 農商工など事業者間の調整
- 販売チャンネルの共有化

様々な形に対応した場

◆ギャラリースペース

通りからガラス越しに見えるスペース。農場や商品のPR、直売会などのミニイベントに利用できます。

◆商談スペース

4席×2テーブルを用意。札幌での商談・打ち合わせの場として利用できます。

◆研修スペース

6名～20名まで対応可能。プロジェクターを設置しています。

◆ミニキッチン

簡易キッチンを備えています。試食会などに利用できます。

◆求人検索スペース

検索端末3台を設置。各農業生産法人からの求人情報を、一般の方が自由に検索することができます。

◆シェアリングオフィス

電話・インターネット環境等を整えたデスクスペースを用意しています。

◆商品見本陳列スペース(14スペース)

幅600mm×高さ600mm×奥行き600mmの棚を、週単位で貸し出し。加工品や商品を並べることで、商談・相談での来訪者にアピールすることができます。

Square

Space



所在地／札幌市中央区南2条西6丁目8番地 一閑ビル1階
開館時間／9時～17時
休館日／土曜・日曜・祝日
TEL／011-200-8383 FAX／011-200-8384

ビジネスモデル創造への道

Vol.1

世界的な不況、雇用の悪化などビジネスの環境が著しく変化しています。内定の取り消しや派遣切りなど、暗いニュースが続くなか、農業が注目されています。今後の事業展開やビジョンを考えていく上で、新たなビジネスモデルを構築することが重要になってきています。今回から連載で、HAL財団が行ってきたビジネスモデル創造研究をもとに、分かりやすくビジネスモデル創造のステップを解説していきます。

文責/調査・広報部 上野

B Business Model

収益機会を的確に

収益機会とは、言い換えると収入源のことです。今まで考えられてきた農業の収入源は、米や野菜、牛乳や肉などの農作物、畜産物でした。そして、品質や収量が単純に収入を左右してきました。しかし、この収入源の弱点は、天候による影響が大きいことや、あるいは、豊作で需給バランスが崩れて価格が暴落するなど、なかなか安定的な収入源とは言えないことです。そこで、その対策として農家では、自家製のジャムやジュースを作るといった加工品を手がけ、直接敷地内や共同の直売所などで販売を行い、収入の一部としてきました。ビジネスモデル創造とは、このような収穫だけに頼らない収入源を如何に作っていくのかということですが、もちろん、多くの方はそれを分かりきったことと思ひ、

実践しているでしょう。ではその比率は？こう問われると、すぐには答えられなくなるかもしれませんが。そして、今後の見通しはこの質問にはもつと答えにくいかもしれません。この収入源を計画的に作り上げていき、将来の見通しまで立てていくことが収益機会を的確に捉えるということであり、ビジネスモデル創造の第一歩なのです。

事業計画が ビジネスモデルの原点

今まで農業の世界で「計画」というと、「作付け」や「飼育」の計画が主体でした。しかしこれからは、今までの計画に加え「収入計画」「支出計画」そしてこれらを集大成させた「事業計画」の策定が鍵になります。この事業計画を長期的な「ビジョン」、3〜5年の「中期計画」、そして単年度の計画と立てていくことが理想です。ビジネスモデル創造

とは、ビジョンに基づいた「事業計画」を策定できる農業経営だと言えるでしょう。

計画の活用

計画を策定すると、当然、実績との差が出てきます。その差異をただ単に数字の差異だと終わらせていませんか？実は、この差異の分析が非常に大事なことです。なぜ、売れなかつたのか？なぜ、経費がかかりすぎたのか？その要因を「ヒト」「モノ」「カネ」「情報」という経営資源別に分けて見直してみましよう。そうすれば、自分の経営でどこが弱いか、あるいは強いかが見えてきます。計画は作ることで、結果の分析が大切です。企業によつては、この分析だけを専門に行っている部署があるくらいです。この分析を行うことで、次の計画が上手に立てられ、中期の計画の見直しもできるように

なるでしょう。

「できる」事業だけでは続かない

農業に限らず、どんな事業でも気がつけば自分のことに精一杯ということになりがちです。「できる」ことをやる。それは当然ですが、「できること」だけをやっていても事業としては成立しないでしょう。「できること」は他の人も、他の国でもできるのです。今まであまりライバルというものを意識しなかった農業という分野。しかし、WTOの影響や産業のグローバル化が、農産物流通を大きく変えています。皆さんの地元のスーパーでも外国産のカットフルーツが並ぶのが当たり前前の時代。テレビでは外国の農業企業のコマーシャルが流れる。すでに、WTOの裁定を待たずに、農業のマーケットは確実に変わっているのです。欧米の農業企業は、日本を巨大なマー





ピックアップ!アイテム

H O K K A I D O H O N P O

ほっかいどう本舗



HAL財団では、道内の農業者の皆さんと加工品部門の強化と連携を通じて、農業経営の自立、さらに道内農業の活性化と企業的経営の実現を目的とした「HAL共販ネットワーク」事業を行っています。通販サイト「ほっかいどう本舗」は、この事業の1つで、生産者が手塩にかけて育てた農産品や商品を、産地から直送しています。今回は巷で大流行のスイーツと、ここ数年評価が高い北海道産のお米をご紹介します。



スイーツきたがわ プリンセット

千歳市で飼育されている栄養価の高い鶏卵をはじめ、酪農王国北海道の厳選素材を贅沢に使用したプリン。素材本来の味を最大限に生かして、ひとつひとつ手作りで丁寧に仕上げたスイーツきたがわのプリンセットです。

販売価格 2,345円(税込)



谷口農場 スィーツトマトゼリー

昼暑夜冷の上川盆地で、ゆっくり完熟させたトマトをゼリーにしました。隠し味に甘夏を加えた、甘さと酸味のバランスが絶妙の一品です。トマトが苦手な方にもお薦めのさわやかなゼリーです。

販売価格 2,600円(税込)



大和納華 2008年産新米

旭川の恵まれた気候と豊富な水で栽培された美味しいお米。大和納華が丹精込めて育てました。「第9回全国米・食味分析鑑定コンクール」で金賞を受賞した「おぼろづき」をはじめ、「ほしのゆめ」「ななつぼし」もラインナップに加わりました。

販売価格 2,210円～4,200円(税込)

インターネット販売に参加しませんか?

『ほっかいどう本舗』では、出品したい農業者を募集しています。参加を希望される方は、ホームページのお問合せフォームに必要事項を記入してエントリーしてください

ホームページ
<http://www.hokkaido-honpo.com/>

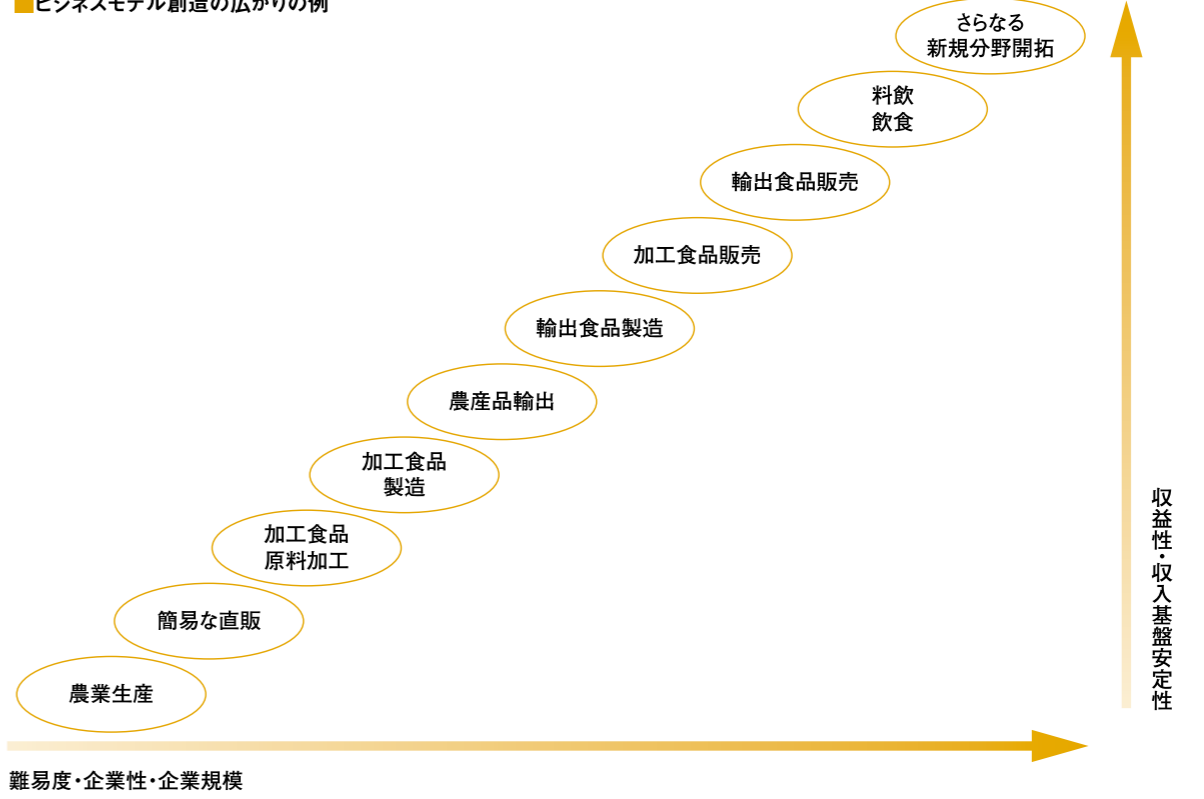
参加資格

1. 「HAL共販ネットワーク参加規約」(お問い合わせ後に送付)に賛同・同意をいただける方
2. 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」(お問い合わせ後に送付)に参加いただける方
3. 原則、北海道内で農業を営んでいる方
4. 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
5. 単品ではなく、セット商品の販売が可能な方

文責/調査・広報部 中野



■ビジネスモデル創造の広がり例



ケットとして捉え、販売活動を積極的に行っています。ライバルは他の府県の生産者だけではありません。むしろ今いるライバルは、遠く離れた外国の農業企業なのです。「できる」から「儲かる、勝てる、続く」そんな事業展開が必要なのです。

事業計画と目標

農業に限らないのですが、経営をしていくうえで大切なのは、強み、弱みを明確にすることです。複数の強みを持ち、それが弱みを覆いつくせることができればいいのですが、強みだけでは、弱みをカバーできないのが実態でしょう。弱みも徐々に小さくしてゆき、同時に強みを伸ばしていく。さらに、強みをいつまでにどの程度にするか、同じように弱みをいつまでにどの程度にするか、これを明らかにすること、これが肝心です。この明らかになっ

たものこそが「目標」であり、「ビジョン」です。目標のない計画は意味がないと言っても過言ではありません。もし目標がなければ、それは単なるスケジュール表と同じになってしまいます。今、諸外国の農業企業が日本というマーケットのシェアを戦略的に伸ばそうとしています。そんな時だからこそ、私たちが「強み」「弱み」を把握して、生産だけではなく、収益と言う観点、市場という観点、消費者という観点、さまざまな観点で事業計画を策定する必要があります。

The Fellowship

※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、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。

消費者との交流団体から経済組織へ

西神楽夢民村の前身となる任意団体「夢民村」は、平成6年に誕生しました。西神楽は農協青年部の活動が活発な地域で、僕らの世代は青年部を卒業する年代になってもエネルギーがあった。そこで「みんなで集まって前向きな農業をやっていく」と、青年部OBが中心になり、農業者17名、異業種9名で始めたのです。

活動は「都市と農村の交流」をテーマに、田植えや稲刈り体験などを行いました。西神楽夢民村では毎年、地域の食材を地元のお母さん方が料理して提供するイベント「夢民村の食卓」を開催していますが、これは平成10年、夢民村時代にスタートさせたものです。平成16年からは、夢民村の米から作られた新酒「風のささやき」のお披露目会も兼ねて



フェローシップ

member's interview VOL.13

メンバーズ・インタビュー

直接販売で消費者ニーズを把握、「おいしさ」とともに農村文化の提供をめざす

続けています。

交流事業は楽しく、充実感のあるものでしたが、経済的なメリットはありませんでした。米価が下落した平成11年頃からは、「夢民村で経営に役立つ活動を」と考えるようになり、市内小売店に直接商品を納める「朝市」への参加や、ホームページの立ち上げを進めました。さらに、自分たちが作った米を直接お客様に販売しようと考え、販売組織としての法人、西神楽夢民村の設立に至ったのです。

直接販売で消費者の声を聞く

西神楽夢民村では「朝市」への青果の出荷の他、米を消費者に直接届ける宅配事業をスタートさせました。現在、宅配は週1回、常時道内20軒程度に向けて発送しています。道外



農業経営モデル紹介



農業生産法人有限会社
西神楽夢民村
代表取締役社長 島 秀久氏



西神楽夢民村は平成13年、旭川市の西神楽地域の農家8戸からスタートした農業法人です。約180haの農地で米・野菜・花卉などを栽培し、自社米のブランド確立や宅配、物産展販売など、独自の販売戦略によって生産物のほとんどを直販しています。平成19年度より構成員の農地を法人が借りる形で集約し、経営組織を一本化。地域に密着した強固な農業法人としての地位を確立しており、将来的な農業経営の成長が大いに期待できると評価され、第4回HAL農業賞神内大賞を受賞しています。



ばと考えています。

こういったことはやはり、組織化のメリットですね。宅配事業や農業体験、商品開発などは個人経営では手間がかかりすぎて難しいと思います。

消費者に農村文化を提供する

究極的には、トレーサビリティを確認しなくても「夢民村の米なら大丈夫」と購入してもらえような、お客様との信頼関係を築きたいですね。地域全体となるとロットが大きくて難しいですが、夢民村の規模でなら可能だと思います。

外食関連産業などからは「JAS有機やイースークリーンなどの冠がほしい」という声が出ますが、直接交流しているお客様からは、そういったリクエストは全くない。これは、僕らが昔

は40〜50軒です。道外顧客が多いのは、平成15年から行っている百貨店の物産展出展の効果です。

西神楽夢民村の人気米「あや」は、10kg4300円。市内のスーパーの特売では3000円を下回る価格の米が売られており、当社の米の売れ行きには限界があります。しかし百貨店に来るお客様は、「おいしさ」という価値にお金を払ってくれる。正直なところ、全国11店舗の物産展出展には人件費や交通費・送料等がかかるため、利益はほとんどありません。しかし、ここで米を買ってくれたお客様が「おいしかったので続けて買いたい」と宅配の顧客になってくれるのです。

しかし、宅配のお客様はなかなか厳しいですね。「あや」は条件のいい田んぼでしか栽培できないゼリケートなお米です。ある年、売上げが伸びてきたので作付け面積を広げたところ、若干ですが味に影響が出て、お客様から「味が落ちた」という指摘を受けました。「おいしさ」が価値になっているからこそ、お客様に満足していただく商品を作るためのハードルは高いと感じています。

農地を集約して組織を強化

当初、西神楽夢民村は構成員が個別に農業経営をしながら、交代で法人の仕事をっていました。しかし、4500万円だった売上が1億を超え、法人での作業負担が大きくなり、個々の農業経営に支障が出るように。そこで平成19年、構成員の農地を法人が借り上げる形で経営を一本化し、作業をとりまとめました。

生産は稲作・畑作・青果・花卉それぞれに担当をわけて行っていますが、経営統合した初年度は大変でした。同じ地域といえども、全く面倒を見たことのない耕作地での生産

から、土づくりをして農業や化学肥料を減らす努力をしていることを理解し、安心安全は当たり前と感じた上での要望なのだと思っています。多くのお客様との間にこういった信頼関係を築き、それに応える誠実な農業を続けていきたいと思っています。

農業が抱えている大きな問題として、補助金制度があります。日本の農業は補助金がないと成り立ちません。しかし、海外からの安い生産物に対抗するために2000円で生産物を買って7000円は補助金をもらって、それで新品のトラクターに乗っていたのでは、消費者の理解は得られない。環境や景観を保持し、過疎化を防いで地域の文化を守る農業に、欧州のように直接補償を与えてもらえないものでしょうか。そして、農業者は祖父の代からのトラクターを磨いて使うような価値観を持ち、そこに消費者との信頼関係が加われば、消費者は喜んで国産農産物を買って支えてくれるのではないかと思います。

北海道農業では規模拡大が叫ばれていますが、価格競争で海外に勝つことは難しいですし、何より経営体個数を減らすことに危機感があります。例えば西神楽の村祭りや食の文化は、大規模な専業農家10軒だけでは守れない。高齢者の小さな農家や兼業農家も含め多くの人が暮らす「ミニミニ」があり、「豊かな農村文化がある地域の農産物」という提案こそが、消費者の望むものであるように感じています。

農業生産法人 有限会社 西神楽夢民村

所在地：旭川市西神楽3線18号327番地
設立：平成13年12月7日
代表者：島 秀久
資本金：300万円
従業員数：構成員9名・正社員4名・臨時雇用41名（平成21年4月現在）
売上高：3億1000万円（平成20年度）
経営面積：180ha

北海道農業法人協会活動報告

文責/事業開発部 岩井

第14回総会&農業法人経営セミナー

2月25日、定山溪万世閣ミリオネにおいて、第14回総会及び農業経営法人セミナーを開催しました。総会には107名が参加し、昨年度の事業報告と今年度の事業計画が提起され、承認されました。北海道農業法人協会の平成21事業年度は『北海道農業への期待を力に変える』をキャッチフレーズに、会員が求める活動を充実させつつ、農業や農村に潜在する力をより一層引き出す動きを広げていきます。

◇平成21事業年度の主な取り組み
○北海道・東北農業法人WEEK2009の開催

○経営革新(イノベーション)経営塾の実施
○学生のアグリビジネス研修の実施支援
○求人情報検索システムの構築

同日、総会に引き続き『チェンジ！農業を変える！農業が変わる！』をテーマに、セミナーを開催しました。

基調講演では、月刊誌『農業経営者』の編集長である(株)農業技術通信社の 梶 吉則氏から、経営者が経営者としての自覚を持ち行動を起こすことへの強いメッセージが発信されました。

続いて(株)もち米の里ふうれん特産館の堀江英一氏(協会副会長)から、風連をもち米の特産地として創り上げた経緯、会社設立に至る過程とその取り組みについてお話いただきました。地域や組織を

動かすための粘り強い働きかけ、信頼構築の重要性を実感させられる内容でした。さらに、セミナー後半にはグループごとの意見交換を実施。会員やサポーター企業の方々が一緒になって話し合う貴重な場面となりました。

今回は札幌中心部を離れた定山溪での開催にも関わらず、会員法人の代表や役員のほかにも若い従業員の方々の参加も多数あり、懇親会・二次会と座を変えても話が尽きないほどの大盛会となりました。



会員(平成21年4月30日現在)

◆会員：295法人
◆賛助会員：4法人
◆サポータークラブ会員：26法人

平成21年2月以降サポータークラブ入会分

・ナラサキ産業株式会社 北海道支社	・株式会社 北清
・ピーエス株式会社	・明治飼糧株式会社 道東支店
・アクティブ北海道株式会社	・全国軽自動車運送連合会 札幌営業所
・株式会社 イークレスト	・合同会社 のこたべ
・株式会社 北海道協同組合通信社	・株式会社北海道アルバイト情報社

北海道・東北農業法人WEEK2009の開催

■開催日時：平成21年7月9日(木)10日(金) ■開催場所：京王プラザホテル札幌

■主催：北海道・東北各県農業法人協会、社団法人日本農業法人協会

毎年、北海道・東北6県の持ち回りで、北海道・東北の農業法人によるセミナー及び交流会を開催しています。今年度は7月9日、10日の2日間、札幌を主会場としての開催となります。

今年は『農〇(まる)連携力の未知なる可能性』と題して、地域間の連携、農商工の連携、農林水の連携、農と異業種との連携など、まさに農業が軸となり広がる社会経済の大きな可能性について意見を交換します。ぜひご参加ください。

※詳しくは、北海道農業法人協会事務局へお問合せください。

TEL:011-233-0145 担当:菅原、岩井

WEEK日程

1日目
13:00 開会/基調講演 事例報告/グループ別意見交換会
18:00 交流会
20:30 閉会
2日目
8:30 視察出発(ホテル前) (当別亜麻畑/小林酒造/箱根牧場ほか) ※箱根牧場(千歳市)で昼食
14:00 JR千歳駅途中下車
15:00 JR札幌駅解散

今後の協会活動の予定

■5月29日(金)
第1回会長・副会長会議

■6月～
『ほっかいどう・農節(のぶし)経営塾』開講

■6月上旬
『がんばる!農業法人サポート事業』(北海道)がスタート

■6月12日(金)
第1回役員会

■6月19日(金)
第1回経営塾(札幌)『食べ物の室内気候』
ピーエス(株)平山 武久氏

■6月下旬
全道一斉の求人状況調査

■7月上旬
賛助会員等との連携による求人情報サイト開設予定

■7月9日(木)、10日(金)
『北海道・東北農業法人WEEK 2009 in 北海道』開催

■8月10日～9月19日(4週間)
酪農学園との共催による学生アグリビジネス研修の受入
(新篠津村有機農業体験受入協議会、(株)もち米の里ふうれん特産館、(有)北海道ホープランド)

■11月～12月
国内外視察研修

■12月12日(土)
新・農人フェア(札幌開催)