

HAL だより

Hokkaido
Agricultural Laboratory
for Business Development

秋

北海道農業の未来を拓く広報誌

Vol. 17
2009.Autumn

HAL
だより

Vol.17

発行日 2009年11月30日発行(通巻17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 0126-933333 FAX 0126-673333

編集責任者 上野貴之

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

第5回 HAL農業賞
Agricultural Award

HAL BUSINESS REPORT #1

ビジネスモデル創造への道 vol. 3

The Fellowship
農業経営モデル紹介メンバーズ・インタビュー
ファームひなたんぼ 有限会社ひなた屋
竹田 広和氏

From北海道農業法人協会
北海道農業法人協会活動報告



INFORMATION HAL財団発行刊行物のお知らせ



■ 別冊HALだより「こめ産業」に期待する

地球は人類を養えるのか。
穀物の価格高騰、人口増加、途上国経済の発展と食生活の高度化による穀物消費の急増など、新しい不安要素が出てきている食糧需給問題を皮切りに、用水路発電や間伐材によるバイオマスエネルギーなどの資源を生み出す水田や森林の価値、少子高齢化時代に合わせた消費構造と行動、コンプライアンスの真の意味と食品産業のあり方、そして現在の農業政策と今後の政策など、農業関係者にとって興味深くタイムリーな話題を通して、無限の可能性を持つ「水田」と日本の「こめ産業」の未来を語る。

東京穀物商品取引所理事長(元農林水産事務次官) 渡辺好明氏が「こめ産業に期待する」と題して行った講演を、渡辺氏のご好意によりHAL財団から書き下ろし講演録として発刊。



■ 近世蝦夷地農作物研究(全3巻)

明治以降、開拓で始まったというイメージが強い北海道農業。しかし、すでに江戸時代から松前藩を中心に、農業への挑戦が行われていた。

藩や幕府の報告書、請負人の事業記録など膨大な古書から発展経緯などを取りまとめた他、作物の日本への渡来、江戸時代から明治へと時代は変化するなか農業は如何に引き継がれたかなど様々な角度から北海道農業の原点を探る。

既刊の「農作物年表」「農作物地名別集成」、そして著者山本正氏の没後に残された原稿を基に編纂された「農作物誌」を3巻セットで発刊。

これらの書籍をご希望される方へ

- 書籍をご希望の方には、送料のご負担をお願いしています。
- なお、冊数に限りがあるため、お1人1冊、先着100名様までといたします。
- 別冊HALだよりをご希望の方は、送料実費として140円分の切手を、また近世蝦夷地農作物研究もしくは両誌をご希望の方は450円分の切手を同封し、郵便番号・住所、氏名、電話番号を明記の上、下記宛先までお送りください。

お申し込み先
〒061-0600 樺戸郡浦臼町オサツナイ315番地118
財団法人北海道農業企業化研究所 調査・広報部「書籍申込み」係 (※ご提供いただいた情報は、書籍送付の目的以外には一切使用いたしません)

ノースプレインファーム株式会社 [興部町]



・昭和63年に乳業処理免許を取得。牛乳の生産にとどまらず、加工によって付加価値を生み出して販売するスタイルを確立した、北海道の酪農・畜産分野における先駆的企業です。

・乳製品の製造・販売、肉加工品の製造・販売、ファームレストランの経営、菓子・パンの製造、販売と、業態を多角化し、全国ベースのビジネスを展開しています。

受賞理由

・一頭一家という明確で斬新な経営理念で酪農経営を中心とした事業展開を行なっている。

・北海道土産の代表格となった生キャラメルの安定的な製法を初めて確立。道内の酪農家が商品化に取り組めるようノウハウをオープンにしたことは、酪農業のリーディングカンパニーにふさわしい特筆すべき活動である。

・80人の従業員の半数を地元から採用し、地域の雇用の場として重要な役割を担っている。



Agricultural Award

特別賞

賞金
50万円



代表取締役
大黒宏氏

株式会社 もち米の里ふうれん特産館 [名寄市]



・もち米生産農家が集まってもちの加工・販売をスタートさせ、平成6年に法人化。自社工場に併設した直売店とレストランのほか、道内3都市に直営店を出店し、平成18年に株式会社化しています。

・道の駅「もち米の里☆なよろ」の指定管理者として、地元生産者の所得向上や地域振興につながる活動を積極的にを行っています。

受賞理由

・平成20年に道の駅の指定管理者となり、地域の特産品を活かした農業の新しいビジネスモデル創造している。

・地元である名寄のほか、札幌、旭川、北広島に直営店を展開。地元では地域おこしの中核企業となっており、農産品を中核としたビジネスモデルの模範的活動を行っている。

・現在、国が進める農商工連携を上回る業容拡大を実現しており、北海道の農業企業としての先駆的役割を果たしている。



Agricultural Award

特別賞

賞金
50万円



代表取締役
堀江英一氏

Agricultural Award 第5回

HAL農業賞 受賞者紹介

Hokkaido Agricultural Laboratory For Business Development



設立者
神内 良一

HAL農業賞とは

北海道の農業界で地域農業を支え、その発展向上をめざして独創的な組織運営を行い、農業生産技術や加工・流通開発に取り組む法人およびその活動を指導支援する個人・組織に対して贈られる賞です。

第5回HAL農業賞選考経過

本年は29団体がノミネートされました。現地調査・内部審査を経て、3名の外部選考委員を招いての選考委員会の結果、第5回HAL農業賞神内大賞を、有限会社和田農園が受賞、ほか5団体が各賞を受賞しました。

外部選考委員

- 北海道農業法人協会 会長 谷口威裕氏
- (株)北海道銀行 取締役常務執行役員 笹原晶博氏
- (株)北海道日本ハムファイターズ 代表取締役オーナー 大社啓二氏

有限会社 和田農園 [帯広市]



・昭和49年に先代から畑作と酪農の複合経営を継承。昭和62年に業態を畑作専業に変更し、平成9年に法人化。現在は100haの農地で、ゴボウ、長いも、カボチャ、バレイシヨといった政府奨励作物以外に絞り込んだ事業を展開しています。

・「おいしい野菜は土づくりから」をモットーに、有機肥料研究や徹底した土壌分析を実施。「生活者に求められる味」を提供することで消費拡大を追求するとともに、環境保全にも配慮した経営を行っています。

Agricultural Award

神内大賞

賞金
200万円



代表取締役
和田政司氏

受賞理由

・政府奨励作物の栽培が多い十勝管内にあって、畑作専業に事業を特化。政策の影響を受けない作物を栽培の主力とし、さらに補助金に依存しない経営をめざし展開している。

・選果場や倉庫などの施設整備を充実化させ、生産から販売までを自社で展開。これにより年間労働の平準化、冬期間の製品加工による従業員の通年雇用が可能になり、地域の雇用に大きく貢献している。また、自社選果、自社販売によって、その製品は規格外品も規格品と遜色ない価格で販売が可能となり、その結果製品出荷率が98%と極めて高水準となっている。

・生産、加工、販売までを一貫して行うことで、安定した収益を得ることができ、今後の農業分野（特に畑作分野）での6次産業としてのモデルとなりうる。



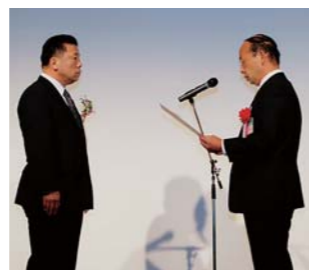
第5回 HAL 農業賞

表彰式

Agricultural Award

平成21年10月9日、札幌市内のホテルニューオータニ札幌において、第5回HAL農業賞の表彰式を開催しました。表彰式では、冒頭にHAL財団理事長の磯田憲一が挨拶し、「政治が変化した今、農業も大きな変化の時を迎えている。原点を大事にした農業、真つ当なことが評価される時代になる。HAL農業賞はそういった農業の総合力を高める役割を果たしてきたい」と語りました。その後、VTRによる各賞の受賞社の紹介があり、HAL財団設立者である神内良一の代理である農業生産法人有限会社神内ファーム21の専務取締役、古

河和幸氏から大賞と副賞が、理事長の磯田からは、特別賞・優秀賞・チャレンジ賞と副賞が、それぞれ受賞者に渡されました。最後に、大賞を受賞された有限会社和田農園の和田政司代表から挨拶があり、「国民に信頼される、必要とされる農業者となることが大切だと感じている。次世代に希望を与える農業に取り組んでいきたい」との抱負を語りました。



理事長 磯田 憲一

表彰式に引き続いて行われたレセプションには、歴代のHAL農業賞受賞者をはじめ農業・流通・金融関係者ら約100名が参加しました。乾杯に先立ち、学校法人酪農学園理事長の麻田信二氏(元北海道副知事)は、「これからの北海道農業は世界を見据えて展開していく必要がある。受賞者の皆さんがリーダーとなり、牽引してほしい」と挨拶。その後、乾杯の発声があり、会場は賑やかに盛り上がりしました。

HAL農業賞受賞者 Agricultural Award

第1回 神内大賞 株式会社 谷口農場

<経営部門>
優秀賞 ノースブレインファーム 株式会社
優秀賞 農事組合法人 西上経営組合
地域特別賞 株式会社 もち米の里ふうれん特産館
チャレンジ賞 有限会社 山崎ワイナリー
チャレンジ賞 有限会社 想いやりファーム

<指導支援部門>

株式会社 アグリスラム北海道

第3回 神内大賞 有限会社 北海道ホーブランド

<経営部門>
優秀賞 有限会社 余湖農園
優秀賞 有限会社 夢がいっぱい牧場
チャレンジ賞 有限会社 緑の会六輪村
地域特別賞 農事組合法人 オーガニック新篠津
地域貢献賞 有限会社 仲野農園

第2回 神内大賞 有限会社 無限樹

<経営部門>
優秀賞 アオキアグリシステム 有限会社
優秀賞 有限会社 十勝しんむら牧場
放牧酪農チャレンジ賞 株式会社 あしよる農産公社
地域直売運営チャレンジ賞 ニセコビュープラザ直売会
酪農イメージアップチャレンジ賞 酪農家集団AB-MOBIT

第4回 神内大賞 有限会社 西神楽夢民村

<経営部門>
優秀賞 株式会社 白糠酪恵舎
チャレンジ賞 LLP 十勝ナチュラルチーズプロダクツ
地域貢献賞 ファームひなたんぼ 有限会社 ひな田屋

受賞理由

・後志地方では従来、特産品であるバレイショの収穫期と小麦の播種期が重なっており、小麦の作付けがなかった。同社がコントラクター組織の窓口となって作業受託することでこの問題を解決。地域全体の輪作体系を確立し、地域農業に大きな変革をもたらした。
・直売所での事業展開や流通業者の現地研修受け入れなど、積極的な業容拡大を図っている。



・農業普及センターの協力圃場として新品種の試験栽培を行い、また地元農業青年らと「ようていポテトチップス」など新製品開発を手がけるなど、地域農業の将来を見据えた活動を展開している。
・地元教育委員会と連携して神奈川県川崎市の養護学校から農業体験の生徒の受け入れを行なっている。また、ラオスへの農業技術指導も行っており、企業としての地域貢献、社会貢献を重視している。

有限会社 原田産業 [倶知安町]

・平成6年に法人化。現在は128haの農地で、地域の特産品であるバレイショをはじめ、カボチャ、大豆、小麦などの畑作を中心とした農業経営を行っています。
・地元の人を含め多くの人に農業や農産物について知ってもらうため、直売所「くつチャオ」を町内2カ所に開設。多くのリピーターを獲得しています。
・コントラクター事業の窓口となり、地域農家からの作業を受託しています。



Agricultural Award

優秀賞

賞金 50万円



代表取締役社長 原田和夫氏

有限会社 大沼肉牛ファーム [七飯町]

受賞理由

・価格が高く高級なイメージがある和牛ではなく、一般消費者が気軽に購入できる価格の「大衆牛肉」の生産を目標に事業を展開。生産コストを下げ、豚肉消費の多い地域に戦略的に販路開拓するなど、新たなニーズを掘り起こしていった。
・明確な企業理念・事業目標があり、戦略的なマーケティングと消費者に目を向けた生産は、まさに企業的経営といえる。



・明治26年に創業し、果樹、畑作、稲作、酪農の複合経営を行ってききましたが、昭和40年代に酪農専業に。その後、日本における牛肉消費の拡大を見据えて60年から肉牛肥育・販売へと業態を転換、現在は約7000頭の牛を飼養しています。

Agricultural Award

優秀賞

賞金 50万円



代表取締役社長 小澤嘉徳氏

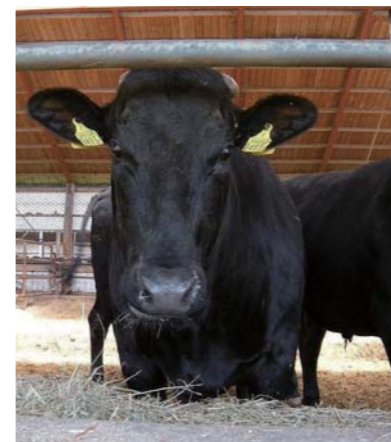
有限会社 ジェイファームシマザキ [別海町]

受賞理由

・地域社会に貢献することを企業理念とし、「酪農家が自立するためにどうすれば良いのかを考え、先頭に立って活動する」ことをモットーに企業経営を行っている。
・地域酪農の課題である過重労働、労働力不足を危惧し、平成18年に実務研修生受け入れ組織を設立。現在までに約40名の研修生を受け入れ、課題解決を図ってきた。



・単なる規模拡大ではなく、生産から加工、流通、販売へと着実に業態開発を行っている。さらに酪農地域でありながら、牛肉専門飲食店がないことから飲食業を開始するなど地域の課題解決へ向けた取り組みを展開している。



・昭和29年からの酪農に加え、昭和63年からは肉牛生産を開始。現在は乳牛460頭による大規模酪農に加え肉牛250頭を飼養し、酪農、肉牛生産、家畜流通に留まらず、加工、販売などを行っています。
・平成21年に食肉加工会社(株)みどり工房を設立し、自社の交雑種を「ハーフ和牛」というブランド肉牛として販売。また、レストラン「牛肉本舗「くる」」を弟子屈町に出店し、地産地消の推進を図っています。

Agricultural Award

チャレンジ賞

賞金 20万円



代表取締役 島崎美昭氏



ビジネスモデル創造への道 Vol.3

HAL BUSINESS REPORT 1

HAL財団が行っている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くビジネスレポート。
 皆さん興味のある、付加価値創造と、さらに自社開発商品のレシピを公開するという
 大胆な戦略を展開している企業活動を2回に分けてレポートします。

文責／調査・広報部 上野

付加価値は、付加と価値

如何に付加価値を作り出すか。多くの場面で話題になり、専門書や行政機関でも「付加価値を付ける」という言葉が頻繁に使われるほど、今では農業ビジネスモデルのキーワードになっています。イメージでは分かっていますが、実際の付加価値とはどういうものなのでしょう。少し言葉を整理しながら考えてみます。

付加価値とは、文字通り「そのものの価値に加えて新たな価値を付けること」です。では、その「新たな価値」とはどんなものでしょう。農業分野では、付加価値とは高品質、減農薬、減化学肥料栽培、有機栽培、農産品の加工などで差別化商品を生産提供することと言われています。

それでは、付加価値を付けるのはどういった目的があるのか考えてみると、第一には付加価値

を付けると「高く売れる」ということです。付加価値を付けることで、ほかの商品（農産物）あるいは今までの商品と差別化が生まれることで、より高価格での販売することが可能になります。付加価値を言葉として分解すると、「付加」と「価値」です。ここに高く売れるか否かの差が隠れているのです。

付加は付け加えること。つまり、この部分は生産者が行なうことができることです。しかし、当然のことながら、何かを付け加えるには、時間、ノウハウ、そしてアイデアや経費も必要になります。このことを忘れてしまつては、今までより高く売れたとしても、もしかしたら収益性は悪いかもしれません。何か新しいもの、他とは違うものを付けさえすればいいんだ！ではいけないのです。そこには、もう一つの意味である「価値」という概念があるからです。それは付加は、自らが付ける

ものなのですが、価値は自分で決めるものではないからです。価値観は人によって違うのです。そして、付加価値は消費者によって決められる価値であり、生産者が決めるものではないのです。

いくら差別化やその商品の優位性を訴えても、販売し購入に結びつかなければ意味がありません。

ここが本当に売れる付加価値商品か、それとも何かを付加しただけの商品（厳しく言えば、意味のない装飾をただだけかもしれない）の差になるのです。

消費者が認める価値のある差別化をすることで初めて付加価値といえるものになります。

付加価値、付加価値と誰もが付加価値を付けるのに躍起な感さえ覚える現代。それはもしかしたら、自分だけの価値観かもしれません。

付加価値の意味、目標、目的をもう一度見直してみるのも時には

必要でしょう。

目標、目的があつて初めて活きる付加価値

前章で、付加価値の目標、目的は高収益と記しましたが、その意味を事例から考えてみましょう。興部町にあるノースプレインファーム株式会社。農業関係の方のみならず、多くの消費者に知られている会社です。

第5回HAL農業賞でも特別賞を受賞し、その企業活動が高く評価されました。

今回のHALだよりでも受賞理由が紹介されていますが、生産から加工、販売と収益機会を見逃さずに付加価値を創出する優れた商品企画力、開発力を持っています。

しかし、筆者が一番注目したのは、その企業理念、目標です。その理念、目標を知れば、なぜ付加価値を創造していったのか、その

本質が見えてきます。

ノースプレインファーム社の理念は

●二頭一家

●農的不易流行

この2つの言葉に会社の理念、目標が集約されているのです。

二頭一家は、二頭の牛で従業員とその家族を養えるような経営を行なうこと。それは必然的に、生産、加工、そして販売・サービス、それぞれのフェーズで付加価値創造が必要になります。

農的不易流行。農業の有り様は変わるものではないが、常に消費者という流行に応える企業活動を行なうことです。

付加価値創造が目的ではなく、目的・目標達成のために必要なのが、付加価値創造なのです。付加価値がなぜ必要なのか、ノースプレインファームの企業理念には、その鍵があるようです。

リーディングカンパニー

北海道のお土産として定番化している「生キャラメル」。高付加価値商品の代表格でしょう。この商品化、安定的な製造方法を確立したのが、ノースプレインファームであることはかなり知られた話です。

しかも、同社はそのレシピを「企業秘密」とはせず、オープンにしているのです。

ともすれば、秘伝、秘密、独占という方向に進んでしまうのですが、そのノウハウを明らかにするところに、リーディングカンパニーとしての誇りを感じます。

今では、酪農家を中心に30社ほどが、生キャラメル製造に取り組んでいるとのこと。

また、名寄市の「もち米の里ぶうれん特産館」とコラボで「おもちもちもち生キャラメル」という商品を製造。

酪農のみならず、酪農と稲作のコラボという画期的な取り組みになりました。

まさに、酪農界のリーディングカンパニーとしての自負を感じます。如何に付加価値をつけていくか。その目標や目的はなにか。企業活動の重要なポイントになるのです。

ポイント1
明確な目標、理念があること。

ポイント2
分かりやすい理念、目標で従業員が共有できること。

ポイント3
常に発信を続ける北海道酪農業のリーディングカンパニーとしての自負。

今回は、付加価値の概念的なことを解説しましたが、次号では実際の事例、インタビューを通して、北海道農業に必要な収益の考え方についてレポートします。

The Fellowship

※フェローシップ (fellowship) とは仲間であること、友情、協力を意味する言葉。HAL財団では北海道農業に携わる方々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。

フェローシップ

農業以外の仕事で消費社会を学ぶ

当地での米づくりは父の代からです。大人になつたら自分も農家になるんだろうなあ、と漠然と思っていたんですが、やりたくはなかったですね。農家は汚い、儲けがない、朝も昼も土日もない。もっと格好いい仕事か、23歳くらいまでは、農業を手伝うのは1日に2〜3時間だけでした。その代わり、道路整備や建設工事など、さまざまな仕事をやってみました。結果、一生懸命働かせれば、農家以外でも食べていける、ということを知りました。また、消費社会での価値観というものを学ぶことができました。

を意識した頃からです。ところが、遊ぶことを一切やめて、人一倍頑張っても、JAに出荷すると最低等級のものしか作れない。30歳くらいまではまともなものを作れず、農業をとってもつまらないと思っていました。やがて人並みに農作物が作れるようになると、人一倍頑張っているのだからそこを評価してもらいたい、安い値段で売るとしても納得して売りたい、そう考えるようになりました。

農業をビジネス化することで次世代へ

農業のビジネス化に取り組むようになったのは30代の半ばからです。僕は年をとったら定年退職したいと考えています



member's interview VOL. 15

メンバーズ・インタビュー

環境に配慮した生産から米加工品の開発・販売へ次世代を見据えた経営を展開

農業経営モデル紹介



ファームひなたんぼ・有限会社ひなた屋 竹田 広和氏

当別町で稲作を中心とした農業経営を行う「ファームひなたんぼ」の竹田広和さんは、北海道のエコファーマー認証、有機JASの認定や、より進んだ環境配慮型農法である「ふゆみずたんぼ（冬期湛水水田）」を一部の田んぼに取り入れるなど、環境問題に着目した生産を行っています。また、加工部門を「有限会社ひなた屋」として独立させて法人化。ファームひなたんぼの農産物をひなた屋がほぼ全量買い取り、加工品として付加価値をつけて販売することで、少ない人手で効率的な収益をあげる仕組みを構築しています。これらの取り組みが評価され、第4回HAL農業賞地域貢献賞を受賞しました。



への配慮、そして見せることができる。来てもらえる生産地づくりです。基準が曖昧な減農薬栽培からJAS有機認証へ。生物環境に配慮した「ふゆみずたんぼ」への挑戦。それから、水路に水車を設置して小さな公園を作りました。

米の販売を始めた当初は、直売農家が少なかったこともあっていくらかは売れました。しかし、翌年からは産直市などで並べても振り向いてもらえない。お米だけでは消費者の興味をブースに引きつけることができないのです。そこで「他に商品を」と考え、米を使った団子「恩結び米団子」を開発しました。これはよかったですね。米農家の団子ということで、消費者が興味を持ってくれる。実は団子は、加工コストが高く利益が少ないのですが、「団子がおいしい

からお米もおいしいんですよ」と、米も買ってくれるようになりました。

ひなた屋では米と団子のほか、米麹、お茶、お茶碗などを販売しています。これらの商品は団子と同時期に企画して形にしたものです。この時期は忙しかつたですよ。昼は農作業をやりながらずっと考えていて、ちょっとした休みの間も妻と話し合い、夜に企画の作業をして、ほとんど眠らずに考えました。企画した商品には失敗も成功もありましたが、こういった取り組みから、何かが消費者の皆さんに届くと思っています。

挑戦を成果に繋げ、組織化の実現へ

これまでは、加工品や販売についてはチャレンジすることを大切に、結果を気にせずにやってきました。でも、そろそろ結果を出したいですね。具体的には、「ひなた屋」の利益が「ファームひなたんぼ」の利益を越えるようにしたいです。

定番の団子は年間4〜5万本売っていますが、利益は大きくない。今考えているのは、委託販売ではなく自分で直接売ることのできる商品の開発です。ファームひなたんぼでは27haのうち11haが米で、それ以外は麦や大豆、野菜を作っています。米以外、特に麦を利用した加工品を形にしたいと考えています。

今、「ファームひなたんぼ」と「ひなた屋」の組織は中途半端な状態です。作るのは僕、売るのは妻と分けたつもりなのですが、結局、忙しいときは両方をやっています。加工部門で利益を上げれば人を雇うことができ、生産と加工・販売を完全に分けることができる。人員が増えた分、新しい商品についても考える余力が生まれる。組織化を実現するためにも、新しい商品の開発に取り組みたいと考えています。

有限会社ひなた屋

所在地：北海道石狩郡当別町蔵岱1700-4
 設立：平成15年5月6日
 代表者：竹田 奈緒美
 資本金：360万円
 販売：直売所、恩結び米団子は下記でも販売。
 当別町／「ふれあい倉庫」「つじの蔵」「小島商店」
 札幌市／狸小路5丁目「道産食彩HUGマート」、
 トライアル篠路店1F「いいべ。さっぽろ」など

北海道農業法人協会活動報告

谷口会長がベトナム大使館を訪問

10月23日、当協会の谷口威裕会長が東京のベトナム社会主義共和国大使館を訪れ、特命全権大使である NGUYEN PHU BINH 氏にお会いしました。これはアジア地域の食料供給基地としての国際的役割への期待が高まる中、当法人協会が進めているベトナムとの信頼関係を結ぶ交流の一環です。

当日は谷口会長が、会員法人の生産物や加工品等を持参。冷涼な気候ながら水稲、畑作、酪農、畜産と多彩な農業を展開している北海道、その技術力がベトナムの発展に必ずや役立つということをPRしました。

ベトナム視察訪問については終了後、改めてご報告いたします。



協会活動TOPIX

[予定]

- 12月上旬 第8回のふし経営「複数戸法人交流会」
場所：留萌管内苦前町 主催：北海道農業法人協会
- 12月12日 「新・農業人フェア」
場所：札幌コンベンションセンター
時間：10:30～16:00
企画主催：財団法人北海道農業開発公社北海道農業担い手育成センター
会場主催：全国新規就農相談センター
- 1月下旬～2月上旬 国内視察
- 1月25日、26日
第9回のふし経営「農業生産現場の業務改善」(仮)
場所：札幌市
主催：北海道銀行 共催：北海道農業法人協会
第一部(25日)、第二部(26日)
- 1月下旬 第4回役員会
- 2月下旬 第15回総会&法人経営セミナー
主催：北海道農業法人協会

■9月1日

第5回のふし経営
「求められる雑穀～北海道での産地化の可能性」
主催：北海道農業法人協会
講師：二戸地域雑穀ブランド推進委員会
高橋 昭二氏(有)高常商店

■11月5日

第6回のふし経営
「ベトナム農業の現状と今後の発展方向」
主催：北海道農業法人協会
講師：日越ビジネス(株)代表取締役会長 櫻井 良光氏

■11月27日

第7回のふし経営(大型酪農研修会)
主催：遠紋地区酪農法人会
共催：北海道農業法人協会
第一部：
技術向上研修会「サイレージ調整・利用に関する視察・座談会」
第二部：
酪農経営者交流会「人材の活かし方・事例発表会」

■これまでの動き

[空港拡張及び専門店化に伴う出店説明会]

- 8月18日 臨時役員会

[会員向け説明会]

- 9月1日
- 説明会終了後の会合において、
(株)もち米の里ふうれん特産館が代表幹事会社

[代表会社による調整会議]

- 9月7日 第1回(札幌市)
- 9月16日 第2回(名寄市)
- 9月30日 第3回(札幌市)

[申請書提出]

- 10月15日

■今後の予定

- 北海道空港による委託業者としての採択審査
- 運営会社の設立に向けた諸調整(出資者など)
- 保証金半金の納付
- 法人協会内に経営多角化部会(仮称)を設立
- 各種補助事業等の申請
- 商品調査、商品開発などの出店準備

■これまでの動き

[製粉現場視察及び意見交換会]

- 第1回/平成20年12月12日 ●第2回/平成21年1月22日
場所/(株)加藤粉体技術研究所

[粉ビジネスの検討体制について]

- 開催日/4月22日 場所/法人協会事務局

[製粉コア技術を活用した蕎麦の試食会]

- 開催日/6月5日 場所/「手打ちそば処 藪忠」(札幌)

[粉ビジネス案件の農水省への提案についての会議]

- 開催日/8月4日 場所/法人協会事務局

[現地試作]

コア素材を活用した「もち米」、「でんぷん」、「とうもろこし」、「そば」の麺4種類試作

- 開催日/9月10日 場所/(株)鹿追そば

[農水省「経営モデル発展支援事業」採択]

北海道農業の生産・出荷・加工の協力体制、出口開発の検討

- 開催日/9月16日 代表幹事会社/西上経営組合

[事業の進め方についての会議]

- 開催日/9月30日 場所/法人協会事務局 参加者/11名

新千歳空港出店に向けた取り組み

新千歳空港の拡張に伴い法人協会事務局に、空港内施設へのテナント出店に関するご案内があったことから、9月1日、説明会を開催しました。これは北海道の玄関口である新千歳空港に、農業生産者による直営アンテナショップを出店する得難い機会であり、さらには今後の道内外、海外への出店に結びつく可能性ががあります。会員法人から19社が参加して協議の結果、(株)もち米の里ふうれん特産館が代表会社となり、今後の調整・



手続が進められることとなりました。
現在、出品参加者を調整するとともに、店舗での展示ツール提供者を募るなどの活動を行っています。

粉ビジネス研究会の活動について

「粉ビジネス研究会」では、地域ごとの特産品開発と、農業の地力を高める一次加工品(製品)製造・販売力向上を両立させるモデルづくりに向けて活動を進めています。これは、そば、とうもろこし、もち米など、うるち米以外の素材を使った粉を活用した商品づくりを模索するもので、(1)トウ



モロコシ粉・菓子、(2)もち米粉・麺、(3)でんぷん粉・麺などについて研究を進めています。
この活動により、小麦粉同様の粘性を発揮するベイス素材を使った新商品の開発を進めるとともに、調理特性や代替性、保存性を踏まえ、需要現場に合わせた商品づくりプロセスのシステム化を図りたいと考えています。健康、高齢者、アレルギーフリーなど、今後の成長が期待できる分野をターゲットとして商品開発へと着手していきます。

