

HAL だより

Hokkaido
Agricultural Laboratory
for Business Development

冬

北海道農業の未来を拓く広報誌

Vol. 18
2010.Winter

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

HAL BUSINESS REPORT #1 北海道農業・元気プロジェクト活動報告

HAL BUSINESS REPORT #2

北海道農産物レポート

HAL BUSINESS REPORT #3

ビジネスモデル創造への道 Vol.4

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 ジェイファームシマザキ
代表取締役 島崎美昭氏

From北海道農業法人協会
北海道農業法人協会活動報告

HAL
だより
冬
Vol.18

発行日 2010年2月25日発行(通巻18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 北海道札幌市東区南一条1-15番地1118
TEL 0125-591333 FAX 0125-567332

編集責任者 上野 貴之

緊急雇用創出推進事業

「がんばる!農業法人サポート事業」実施報告

HAL財団では北海道から“緊急雇用創出推進事業”の一環として「がんばる!農業法人サポート事業」を受託し、HAL財団の農業業務サポートオフィスである「ギャラリー農窓」でその業務を運営しています。

■事業の概要

異業種でのさまざまな経験やスキルを持つ失業中の人材30名をHAL財団が雇用し、新たな農業ビジネスに取り組む農業法人や農業法人グループに最長5ヶ月間送り込みます。現在計画中の新規事業や経営における様々な問題、取り組みたいけれどもなかなか踏み切れなかった新たな企画など、技術やスキルを持った人材がいなかったため進まない業務を抱えている農業法人が道内には数多く存在します。それらの農業法人に人材を送り込むことで、マンパワーと併せて経営のノウハウの供給、ネットワークの形成を図ります。

■事業の対象者

経営規模の拡大や事業の多角化など経営の発展に高い意欲があり、経営革新に向けた具体的なノウハウや知識を必要としている農業法人等。

具体例	
●商品開発・品質管理支援業務 …… 新商品、自社ブランド開発など	●販路開拓支援業務 …… 販路開拓、催事参加など
●多角化・6次産業化支援業務 …… 異業種との連携など	●企画・運営支援業務 …… LLP、協議会の組織化など
	●経営力向上支援業務 …… 事業計画、経営の改善など

このように単純な農作業員としての労働力を必要としている農業法人ではなく、経営規模の拡大や事業の多角化など経営の発展に高い意欲のある農業法人等が対象になり、経営革新に向けた具体的なノウハウや知識を必要としていることが事業のポイントになっています。

HAL財団では、この事業によって負担の大きい新たな農業ビジネスの創造をサポートし、北海道農業の基盤強化に貢献したいと考え、運営しています。

■事業の状況

平成21年6月に本事業を受託し、現在約20の農業法人・グループに対して、本事業の定員である30名の人材(サポート業務員)を送り込みました。そこでは、新規事業や新商品の開発、経理処理の簡略化などにスキルを発揮しています。

●事例1

肉牛生産を主とした別海町の農業法人A社に、サービス業でマネージャー経験のある30代の男性Bさんを労務・設備管理の要員として送り込みました。

A社では従来、労務管理や、農業機械・設備管理は各担当が基本的に経験を元に行っており、そのため担当が替わればまた一から業務フローを構築する、という状況にありました。ここにスキルを持った人材を送り込み、誰が担当しても標準化された作業ができるよう業務フローの整理や業務マニュアル作成に取り組んだ結果、連携ミスによる非効率率が改善され、時間や修理費等の経費の削減につながりました。A社は労務・設備管理担当の正社員としてBさんを直接雇用することになりました。

●事例2

畑作を主とし、町内で直売所なども経営する鹿追町の農業法人C社に、販売業での勤務経験のある40代の女性Dさんをサポート業務員として送り込みました。

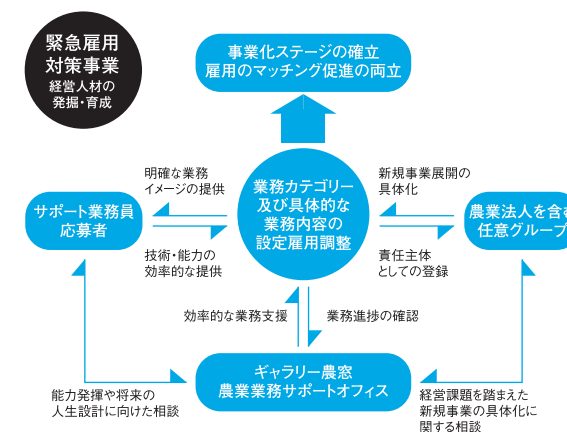
町内で運営する関連の加工会社での加工業務や、直売所での販売業務に従事し、過去の経験を活かし能力を発揮しています。また、2月には台湾で行われる催事に販売員として参加予定で、販売面における即戦力となっています。

Dさんは2月に迎える「がんばる!農業法人サポート事業」の業務期間満了後も、C社の販売・加工業務に従事する予定となっています。

■今後の展開

平成22年1月末で約10名のサポート業務員が5ヶ月の期間を満了しますが、そのうちの約1/3のサポート業務員がサポート対象であった受入先農業法人に直接雇用となる予定で、農業の世界で働きたいという求職者と、新規事業に対応する人材を求めている求人側(農業法人)にとって非常に有意義な機会を創出できたと考えています。

今後もHAL財団では本事業や、ギャラリー農窓で運営している北海道農業に特化した無料職業紹介事業などを展開し、農業分野における人材の育成・確保の課題を側面からサポートしていきます。



日本全国から求められる
H A L 認証農産物へ

1月28日、29日の両日、平成21年度H A L 認証農産物協議会全道研修会およびH A L 認証農産物協議会総会が、ハイランドふらの（富良野市）で開催されました。

開会にあたりH A L 財団理事長の磯田憲一が挨拶。「農政がどのように展開していくか明確ではないが、北海道の潜在力を活かしながら我々の持てる力を十分に発揮して、六次産業化への一歩としたい」と発言。続いてH A L 認証協議会会長の大川博文氏から、「これからは安全・安心と

品質を上げるための取り組みが具体的に紹介され、今後の課題について質疑応答が行われました。

引き続き、H A L 財団理事企画業務部門長の中村眞から「H A L 認証農産物取扱要領」の設定目標と販売の基本方針について「栽培を行うときの土壌分析

が増えるよう、頑張っていきたい」と力強い挨拶がありました。

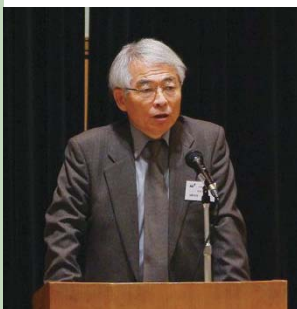
その後、H A L 認証農産物への取り組み事例の発表が行われ、

富良野市の昂の会からは玉葱、倶知安町の原田産業からは馬鈴薯、そして苫前町の無限樹からは南瓜に関する取り組みの成果が発表されました。発表では、化学肥料・農薬を慣行栽培より50%削減して栽培するための施肥設計や防除体系についての報告があり、収量・

向上に努めていくうえでの指針となるものである。」と説明があり、明文化する意義が伝えられました。

その後、H A L 認証農産物協議会総会と北海道農政事務所所長の大杉武博氏の講演、交流会が行われ、翌29日は東海コープ事業連

合副本部長の小西稔氏の講演、H A L 認証基準についての報告、資材・種苗紹介などが行われました。



H A L BUSINESS REPORT

「これからの農政」について学ぶ
戸別所得補償制度とW T O 交渉

28日に行われた北海道農政事務所大杉武博所長による講演では、農業生産者にとって最も関心の高い「戸別所得補償制度」と「世界の日本の農業」についてお話しいただきました。

第1部「米政策の大転換―戸別所得補償制度の創設―」では、戸別所得補償制度モデル対策は「水田利活用自給率向上事業」「米戸別所得補償モデル事業」の二本の柱で構成されている、という説明がありました。

「水田利活用自給率向上事業」は、麦・大豆を始め、米粉用米や飼料用米といった新規需要米などの戦略作物の生産を行う販売農家に対して、生産数量目標の達成にかかわらず、主食用米並み

本格実施へ円滑な移行を目指すということが紹介されました。

第2部の「W T O ドーハ開発アジェンダと農政改革の推進」では、日本農業が置かれている状況や諸外国の交渉上の立場についての解説として、2001年のドーハ・ラウンドの立ち上げから10年に渡って行われてきたW T O 交渉についての紹介がありました。特に、農業生産者に関わりの深い、関税率や関税割当枠など具体例をもとに、過去のG A T T ウルグアイ・ラウンドとドーハ・ラウンド

の所得を確保し得る助成金を全国統一単価など分かり易い仕組みで交付される、という内容。また、水田農業経営への助成である「米戸別所得補償モデル事業」は、米の生産数量目標に即した生産を行った販売農家・集落営農のうち、水稻共済加入者または前年度の出荷・販売実績があるものに対して、10アール当たり1万5千円の定額部分を交付。そして当年産の販売価格が過去3年平均の販売価格を下回った場合、その差額を基に変動部分を交付する、という内容であるとの説明がありました。

平成22年度はこれらの助成をそれぞれ行い、また、激変緩和措置を講じ、翌平成23年度からの

の比較を織り混ぜながら、わかりやすく説明いただきました。

国内の農業政策のみならず、諸外国との交渉を含めた農業の将来について、参加した生産者の方たちは真剣な表情で聞き入り、熱心にメモを取る姿も見られました。

平成21年度
H A L 認証農産物協議会総会

28日16時からH A L 認証農産物協議会総会が行われ、本年度の事業報告と平成22年度の事業計画についての発表、今後の生産物への取り扱いや注意事項についての具体的な説明が行われました。

主 な 報 告 事 項

平成21年度H A L 認証農産物協議会の活動実績

- 2月：ブロック研修会（恵庭市、芽室町、富良野市）
- 5月：南瓜講習会
- 7月：玉葱講習会
- 8月：ニンニク栽培講習会
- 10月：イオン産地視察（JA 苫前）
- 12月：ブロック研修会（恵庭市、富良野市、芽室町、倶知安町）
- 1月：総会・全道研修会
- その他：事業運営・改善について役員会を開催

事 業 計 画 の 主 な 内 容

平成22年度H A L 認証農産物事業計画

- 2月下旬：ブロック研修会
- 4月下旬：南瓜栽培講習会（富良野市他）
- 6月上旬：南瓜栽培講習会（富良野市他）
- 7月上旬：ニンニク栽培講習会（十勝他）
- 8月下旬：ニンニク栽培講習会（十勝他）
- 1月下旬：総会・全道研修会
- その他：販売促進活動、役員会、出荷目合せ会など都度開催予定



北海道農産物レポート

北海道でサツマイモ！

文責／技術情報室 志賀義彦、生産研究部 筒井佐喜雄、調査・広報部 上野貴之

サツマイモは人気の健康食材

サツマイモは、いも類の中ではジャガイモと並ぶ栽培量の多い作物です。若い世代の方には実感が湧かないかもしれませんが、かつて戦後の食糧逼迫時には多くの人の命を救ってきたのです。ですから、ある世代以上の方にはその思い出が強すぎて、苦手という人もいるようですが…。

ところが、最近では若い方にサツマイモブーム（言い過ぎでしょうか）があるようです。それもそのはず、サツマイモは食物繊維やカロテン、ビタミンC、カリウムなどを含み、しかも糖分は多いがジャガイモより低カロリーという、まさに健康食材としての再評価がされているのです。

このサツマイモ、漢字で書くと

めざすのはどんなサツマイモ

◇甘くて美味しいサツマイモ

も含めたサツマイモ品種の多用途化でした。梅村さんは十数年前に退官、平成18年12月に亡くなりましたが、「恵庭ゴールド」などいくつかの品種と系統、育種素材を残しました。

本州産に劣らない収量

24～5年前にもサツマイモ栽培の研究が行われたことがありました。しかし、当時はなかなか満足のいく収量が得られませんでした。そして四半世紀の時を経て、早生品種や新資材の開発で育苗法や栽培法の改良が進み収量的には十分とはいえませんが、現在では「紅あずま」、「金時芋」など北海道での改良品種に加え、本州産品種の栽培も可能となっています。厚沢部町では焼酎原料用に「黄金千貫」が栽培され、2006年には焼酎工場も完成し、北海道産の芋焼酎が醸造されています。

薩摩芋。原産は、中米と言われ、日本には東南アジア、中国を経て、沖縄、九州に伝わってきたようです。面白いことに、沖縄、九州では中国から伝わったので唐芋（カライモ、トウイモ）と呼ばれ、九州から伝わった本州では薩摩芋と呼ばれています。伝来が分りやすい呼び名ですね。

北海道でサツマイモに挑戦！

このように、もともと南の地方で栽培されていたサツマイモは、現在でもその多くは薩摩の国、鹿児島県で全国の約4割を生産しています。「九里（栗）より（四里）美味い十三里」という昔の売り言葉があります。この言葉はサツマイモの産地として有名だった川越が江戸から約十三里であったことからだという説があ

ります。その言葉の通り、栗もサツマイモも甘くて美味しく、時代を超えて人気のある農作物です。サツマイモは、九州、四国から北陸、関東まで広い地域で作られています。統計資料によると鹿児島県、茨城県、千葉県、徳島県が主要産地で、この5県で全国の8割をも生産しています。しかし、実は北海道でもその栽培が古くから試行錯誤されてきました。

北海道農業試験場（現…北海道農業研究センター）で「インカレッド」、「インカパール」などカラフルポテトに先鞭をつけた梅村芳樹さんは、北海道でも作ることでできるサツマイモの品種改良に着手しました。めざすところはカロテンやアントシアニンに富み、甘味のない調理加工用のサツマイモであり、観賞利用

弱で、概ねゴボウやピーマンと同量です。大半が茨城県を中心とした本州産ですが、1割程度が道内から出荷されています。マルチ栽培で10aあたり収量2,500kg、kg単価120円で粗収益は30万円、種苗を含む生産費は10万円、20万円の所得が見込まれます。本州産早生品種の栽培に加え、北海道向品種も揃いつつあります。

実は朝顔の仲間

本州のサツマイモは花が咲きませんが、梅村さんの育成した品種および系統は花が咲きます。北海道で育成されたサツマイモはアサガオに似たきれいな花が7月から9月まで咲き続けます。観賞価値もあり景観作物、被覆作物としての利用も考えられます。サツマイモは懸念されている地球温暖化への対応にも有効と考えられています。

に加えられることでしょう。

◇カラフルスイートポテト

蒸かし芋や焼き芋以外にもサツマイモはいろいろな用途があ

新しい作物としてのサツマイモ

札幌中央卸売市場でのサツマイモの取扱量は年間3千トン



ビジネスモデル創造への道 Vol.4

HAL
BUSINESS
REPORT

3

前回に引き続き、付加価値創造を重ね、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興部町のノースブレインファーム株式会社の企業活動について、その狙いと意義をレポートします。

文責／調査・広報部 上野

国策大規模酪農と
同じくしてスタート、しかし…

ノースブレインファーム社は、言うまでもなく酪農業の企業です。しかし、現在では酪農のみならず、関連する事業である、乳製品や畜産製品製造、レストラン、販売店の運営も行っています。

同社は昭和32年に興部町で酪農業を開始。時はまさに「根釧機械開墾地区建設事業」いわゆる、パイロットファームが始まったころです。昭和29年（1954年）に酪農振興法が制定され、酪農・畜産の大規模化を日本が国を挙げて進めようとしていた時期と重なります。少し本題とは離れますが、この法律を見てみると、目的にこのような一文があります。

（目的）
第1条

この法律は、酪農及び肉用牛生産の近代化を総合的かつ計画的に推進するための措置並びに酪農適地に生乳の濃密生産団地を形成するための集約酪農地域の制度並びにこれらに関連して生乳等の取引の公正、牛乳及び乳製品の消費の増進並びに肉用子牛の価格の安定及び牛肉の流通の合理化を図るための措置を定めて、酪農及び肉用牛生産の健全な発達並びに農業経営の安定を図り、あわせて牛乳、乳製品及び牛肉の安定的な供給に資することを目的とする。

別海町を中心に進められたパイロットファームは、この法律の目的に沿って機械化した近代的な酪農経営、集約的に大規模化した酪農経営をめざそうという計

画でした。300戸を越える入植世帯が酪農経営を開始し、1965年には2万頭もの牛が飼育され、酪農先進地帯が形成されていきます。しかし、一方では多大な設備投資による負担が大きく、経営破綻に陥る農家も現れてしまいました。その後も、事業名を変えながら根釧台地は、国家プロジェクトによる「大酪農地帯」となっていたのです。

この根釧台地から北へ250キロほど進んだところに、興部町があります。同じ時代にスタートしながら、ノースブレインファームのアプローチはなぜ国策で行われた酪農振興とは違う方向をめざしたのか。非常に興味深いものがあります。その答えが、第5回HAL農業賞での大黒社長のコメントの中にその全てが表わされ

ているように思います。

それは、「旧約聖書の中で神が約束している『幸せの大地』、乳と蜜の流れる地」というものがある。『約束された土地』。それが自分の住む興部なのではないかと思った」という言葉でした。筆者は、この言葉を聞いた瞬間、「なるほど、こういう感性や職業倫理、そういったベースがあるからこそ、今の企業経営があるのだ」と、感動すら覚えました。

大黒社長の理念の根底には、社会に対するある種の責任感が強く感じられます。それが事業の核を酪農に据えることにつながり、さらには地域の雇用やレシピの公開につながっているのでしょうか。人として仕事をどう捉え、どう展開していくのか、そこには明確な経営者としてのビジョンがあるのです。

核となる事業と業容拡大

ノースブレインファームは冒頭

に記したとおり、酪農が核となる企業です。しかも、その核を活かした事業展開が非常に合理的に行われています。

同社は、原点となる生乳の供給を大黒牧場と地元の牧場で賄い、供給↓納入する方式をとっています。同社の組織は大きく分けると3つの部門からなっています。その一つが、乳製品、肉製品、菓子・パン工場、キャラメル工場からなる製造部門、そして飲食・サービス・販売を提供するレストラン部門、さらに直営店の三部門で構成されています。つまり、これら三部門は全てが核となる酪農を中心とした事業展開なのです。そして、お互いの部門が相互に連携しあって、業容を拡大しているのです。ただ単に多角化をするのではなく、中核となる事業を支え、あるいは中核となる事業が他の部門を支える、そのような構成が現在の同社の成功の秘訣の一つでしょう。

ビジネスモデルを創造し、広げる

同社の組織運営を見てみると、個々の部門でもビジネスモデルを構築していることが分かります。中核である酪農は生乳の供給、製造部門は牛乳・牛肉を原材料とした商品製造、さらに牛乳と関連性の高い菓子・パンの製造、またこれらを飲食として提供する場としてのレストラン、直売店。酪農から始まるビジネスモデルが、関連する部門でさらに大きなビジネスモデルを創造しているのです。この広がりこそが、同社最大の強みと言えるのです。

生産にとどまらない農業

ノースブレインファームは、国が進める大規模化酪農・畜産経営とは違った道筋を歩んできました。確かに、政策に沿った事業

ポイント1

自らの理念、信念。

ポイント2

核となる事業と相互連携する
事業群の形成。

ポイント3

目先にとらわれない、
理想に向けての着実な
展開計画の存在。

次号は、六次産業についてレポートする予定です。

The Fellowship

フェローシップ

破綻の危機に学び、堅実な経営へ

別海町に住んだのは父の代からで、昭和22年、戦後開拓の一員として入植しました。私は高校を卒業してすぐ、都会に憧れて上京し職に就きましたが、春になるとどうにも農作業がやりたい気持ちになって、別海に戻りました。

25歳のとき、結婚を機に農業経営を譲り受けました。当時は牛が全部で30頭、牧草地は40haでした。ところが、その二年後には経営がどん底に落ち込んだのです。二世帯住宅や車を買ったなど、生産性のない投資がかさんだ結果でした。子どもも生まれたばかりで、このまま路頭に迷うのかと不安に思いましたが、経営コンサルタントの指導のもと、車を手放し生活を切り詰めて、経営を立て直しました。



member's interview VOL.16

メンバーズ・インタビュー

自立した酪農経営をめざし、 肉牛生産から 加工・販売・レストラン経営へ。

農業経営モデル紹介



有限会社ジェイファーム シマザキ
代表取締役 島崎 美昭氏



別海町で酪農業からスタートした同社は、平成2年から肉牛生産を開始。現在は乳牛460頭、肉牛250頭を飼養しています。平成21年に食肉加工会社(株)みどり工房を設立、自社の交雑種を「ハーフ和牛」という名称でブランド化し、販売を開始しました。また、焼き肉レストラン『牛肉本舗「くろ」』を弟子屈町に出店し、地産地消の推進を図っています。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点などが評価され、第5回HAL農業賞チャレンジ賞を受賞しました。

飼料代高騰。乳価が上がらない中でのコスト増大は、経営規模が大きければそれだけ痛みも大きいものとなります。そんな中肉牛のほうでも素牛の相場が下がっていました。しばらくは相場が戻るのを待っていたのですが、価格は下がる一方。300頭の交雑種が余ってしまったのです。そこで素牛で売ることを諦め、肥育に切り替えました。でも、これは辛かったですね。300頭を肥育すると、餌代は月に450万円〜500万円。販売できるまでには約1億円がかかります。経営的には非常に苦しい状態でした。

そしていよいよ肥育牛を売ろうというときに、リーマンショックです。肉牛の相場が大暴落し、「この値段で売ったら絶対にあわない」という状態になりました。餌代は払えない、借金も返せない。いよいよダメかと、

この経験から、現金で物を買うようになりましたね。また金利のいい時代には、買ったつもりで貯金をし、その金利を貯めて物を買う、ということを繰り返しました。これによって、人より二〜三年は物を手に入れるのが遅くとも、その後の経営はぐんと楽になったと思います。

昭和63年頃、「経営向上にはマージンを省くほうがいい」と考え、家畜商の免許を取得しました。これは大きな転機でした。仕事がぐんとおもしろくなりました。自分で育てた牛を、系統を通さずに自分で市場に持って行って売れば、いつもより高く売れる。また、いい牛が安く手に入る。いい子牛を買ってそれを育てれば、さらに高く売れる。これには妻の手腕に負うところも大きく、私が買い、妻が育てるといって二人三脚でした。もちろん、売買はすぐに上手くいったわけではありません。

思ったときに、親類が経営していたスーパーを閉める、という話を聞きました。見に行くと、スーパーには大型冷凍庫・冷蔵庫がある。「これを借りよう」と思い、自分で肉を販売する決心をしたのです。もともと、自家用に年間3〜4頭を屠畜しており、家族や友人の「おいしー」との声に自信を持っていました。

新しい牛肉文化、新しい農業の創造をめざす

当初、牛肉の加工販売のみの施設を考えていたのですが、新会社を設立することで雇用促進事業の認定を受けることができたため、レストランの開店に踏み切りました。道産牛肉の焼肉店も、高級感・イベント感のある飲食店も、これまでこの地域にはなく、多くの方たちに喜んで利用していただいています。直売やネット販

ません。三年くらいは失敗の繰り返しでした。しかし市場での売買は自分の性格に合っていた。家畜商仲間ともすぐに打ち解けていろいろ教えてもらい、五年も経つ頃には市場で中心的な役割を果たせるようになりました。

乳牛の売買が上手くいったので、平成2年から肉牛にも手を広げました。これもやはり、妻の育てる技術の高さがあってのことです。平成3年、牛肉の輸入自由化が始まりましたが、平成15年頃までは、免税特別措置法や安定基金制度の補償や助成などの情報をいち早くキャッチして手続きすることで、うまく経営をもち立てることができました。

規模拡大と不況、新しい業態へのチャレンジ

当初、私が目指していた農業は、家族労働でのんびりと生活できるものでした。しかし今では、乳牛・肉牛あわせて670頭を育てています。

現在搾乳牛が入っている施設は、平成12年に廃業した牧場の競売物件だったものです。施設内だけで1100坪の広さがあり、建築当時は7億円かかったともいわれています。これが約5年間、あまりに大きいため買い手がいないままに放置され、地域でも何度か話し合いがもたれました。平成17年の段階で、うちには年間1億円の規模の売上げがあり、規模を拡大するだけの体力があった。また、平成13年に離農する隣家を買った。それで「これは自分がやるしかない」と決心し、平成18年7月から、運営を始めたのです。

しかし、この年はまさに13年ぶりに牛乳の生産調整に入った年でした。続く平成19年にかけては原油高騰、

売も行っていますが、現在のところ、うちの牧場の肉はほとんどをレストランで食べてもらっています。

加工場では、地域の酪農家が自家用に育てた牛を、屠畜から加工まで請け負うこともしていきたいと考えています。それぞれの生産者が「うちの牛肉」でバーベキューを考えると、素敵ですよ。売れなかった牛の新しい利用方法も生まれることでしょうか。これから、新しい牛肉文化が生まれていけばと思っています。

農業法人としては、より企業的な農業に取り組んでいくことが今の課題です。平成17年に法人化し、経理などは企業的になりましたが、農作業フローのシステム化などをさらに徹底していきたいです。

また、これまで農業者、特に酪農家にとって、経営の頭脳部分は系統にあり、生産者は手足、作業担当でした。これを変革し、自らが考えて経営していく仲間を、地域にもっと増やしたいと考えています。

HAL農業賞の受賞は、私にとって大変嬉しいできごとでした。自立した農業、先進的な農業を行っている方々の一員に加えていただき、さらに励まねばならない、という意欲につながりました。

新しい農業の姿については、まだ見えない部分が多いのですが、改革に取り組むことは次の世代のために絶対に必要なこと。ぜひ成し遂げたいと考えています。

有限会社ジェイファーム シマザキ

所在地:北海道野付郡別海町泉川57番地11
設立:平成17年
代表者:代表取締役 島崎美昭
資本金:900万円
従業員数:12名(うち3名は実習生)
売上高:2億3000万円(平成20年度)

株式会社みどり工房

所在地:北海道川上郡弟子屈町朝日1-3-9
設立:平成21年3月
代表者:島崎洋介
資本金:300万円
従業員数:13名(うち10名はパート)

北海道農業法人協会活動報告

文責／事業開発部 岩井

ベトナム社会主義共和国視察レポート

アジア地域の食料供給地域としての国際的役割への期待が高まる中、今年度はベトナム共和国政府を訪問しました。訪問先は、サポーター会員2社のご仲介のもと、政府関係者等との懇談のほか、農場、資材工場等の視察・懇談を行い、東アジアにおける農業の現状や今後の北海道との関係構築の可能性について、幅広く意見交換を行いました。簡単ではありますが、視察のご報告をさせていただきます。

■11月17日（火）

【午前】

- 訪問先：バクニン県 農業農村開発局庁舎
面談者：耕作者組合会長／商工局副局長／農業農村開発局副局長
- 訪問先：バクニン県 面談者：バクニン県知事
- 訪問先：ダンボール工場 面談者：ダンボール会社社長／工場長

【午後】

- 視察先：花卉、養鶏農場
- 視察先：農村コミュニティ農園（野菜）視察

■11月18日（水）

【午前】

- 視察先：グループ1 ハノイ市中央卸売市場、旧市街地散策
グループ2 投資事業会社 SVAファイナンシャルグループ

【午後】

- 市内観光：水上人形劇 観劇
- 視察先：ベトナム市新市街地スーパーマーケット（シンガポール資本）

■11月19日（木）

【午前】

- 市内観光：旧市街地散策

【午後】

- 視察先：労働社会省 面談者：労働社会省副大臣
- 訪問先：農業省 面談者：農業省副大臣

■11月20日（金）延泊組3名

訪問先：（AIC）エーアイシー株式会社
面談者：日本事業部長
視察先：国立畜産研究場

■ベトナム政府、現地企業等との懇談内容

- ・ベトナム共和国からの農業研修生の受け入れ
- ・当協会加盟会社からの農業用資材購入、製造委託
- ・農畜産技術における相互交流・提携
- ・農業生産、販売などについての提携
- ・その他、将来に向けた両国における合弁会社設立など

■実施期間

平成21年11月16日（月）～20日（金）5日間

■参加者

16名

■企画

北海道農業法人協会（団長：協会会長 谷口 威裕）

■企画協力

日越ビジネス株式会社（サポータークラブ会員）
株式会社セルテ（サポータークラブ会員）

■旅行主催

株式会社ノマド（サポータークラブ会員）



会員（平成22年1月末現在）

- ◆会員…295法人 ◆賛助会員…4法人
- ◆サポータークラブ会員…32社

平成21年12月以降サポータークラブ入会企業

- ・大洋リアルエステート株式会社 ・VJBC日越ビジネス株式会社
- ・日軽物流株式会社 北海道支店
- ・株式会社帝国データバンク 札幌支店



参加者からの感想・意見

有限会社 丸勝大塚産業 大塚 裕樹

ベトナム視察を終えて

私は2つの目的を持って今回の視察に参加しました。
1つは、世界一安いと言われる野菜用のダンボールの輸入です。ダンボールはここ1、2年で国内の価格が20％～30％高騰しており、経営を圧迫しています。視察した工場は、設備や品物自体はまったく問題ありませんでしたが、現地での売り渡し価格や輸送費、一時ストック場所など解決しなければならぬ問題が山積しています。今後はテストを含め将来を見据えた取り組みが必要だと思います。2つ目はベトナム人研修生の受入についてです。
今回、労働副大臣や農業副大臣と意見交換が開催され、非常に貴重な体験となりました。一方、同行した方々からは、外国人研修生を迎え入れることのメリットやデメリットを学びましたし、ベトナム人が英語や日本語がほとんど通じない現実もあり、想像以上に難しいと感じました。

しかし、ベトナム人の日本人に対する大変良い印象という点では期待も大きく、この取り組みが少しずつでも前進できればと思います。

有限会社 中山農場 中山 勝志

AIC（エーアイシー）株式会社を訪問して

AIC株式会社はハノイに本拠を置くベトナムで最大社員500名の人材派遣会社です。私たち延泊組3名は、本会社が所有・運営する研修所を訪問し日本語研修の授業の様子を見学しました。ここでは5000人規模までの研修生収容が可能で、日本にはTOYOTAを中心として700人が派遣されています。日本には3か所にAICの事務所があり26組合とお付き合いがあるそうです。
研修風景からではありますが、ベトナムの方々は学ぶ意識の高い優秀な生徒であると感じました。ここを通すことにより日本の農業現場への派遣も実現可能との意見を伺いました。より具体的な展開につながればと思います。

有限会社 ジェイファームシマザキ 島崎 美昭

ベトナム研修生との農業（酪農）発展に向けて

現状の北海道は中国やフィリピンからの研修生が多くベトナムはほとんど皆無のようです。また、本来の研修目的である「技術移転」とは程遠く、「出稼ぎ」「労働が目的」となっており、自ずと生産者も労働力として見てしまいがちな面があります。
本年7月には法改正が予定されていますが、本質はほとんど変わりそうにありません。

私としては、今後飛躍的な発展が期待されるベトナムであるからこそ、北海道の先進的な酪農技術を移転するため、将来ベトナムで酪農を営む意欲のある人材を受け入れ、北海道で研修を行い、我々の技術と資本で一緒にベトナムで牧場、加工場、マーケティングを立ち上げることができれば、と思います。米、畑作、野菜などについても考え方は同様だと思います。今後の展開に期待します。

最後に、多大なご協力をいただきました、VJBCの櫻井様、ホア様、セルテの柳本様、大変ありがとうございました。訪問団一同感謝申し上げます。

協会関連活動TOPIX

- 第4回役員会
日時：2月2日（火） 15:00～18:00 場所：札幌あおば生命ビル9階会議室

- 社団法人日本農業法人協会「第1回都道府県会長会議」
日時：2月5日（金） 13:30～17:00
場所：蚕糸会館6階 第1会議室（東京都千代田区有楽町1-9-4 TEL03-6268-9500）

- 国内視察交流会
日程：2月15日（月）～17日（水）
視察先：「北海道FOODIST」（アンテナショップ 東京八重洲口）、「クラフト」（直売所：千葉県八千代市）、「和郷園」（グループ経営 千葉県香取市）、「横浜・鎌倉方面観光など」

- 第15回総会及び法人経営セミナー
日時：2月23日（火）法人経営セミナー 24日（水）第15回定期総会
場所：アパリゾート札幌（元 グリーンホテル）

- 第2回日本政策金融公庫農林水産事業交流会～フードネットin北海道
日時：2月26日（金）14:00～18:00
場所：京王プラザホテル札幌（札幌市中央区北5条西7丁目 TEL011-271-0111）

- 社団法人日本農業法人協会春季総会
日時：3月12日（金）時間未定 場所：東京

- 社団法人日本農業法人協会10周年記念イベント
日時：3月13日（土）、14日（日） 場所：東京・代々木公園