

HAL だより

Hokkaido Agricultural Laboratory
for Business Development

Vol. 30 2013.Spring
春

北海道農業元気プロジェクト 活動報告

平成24年度
HAL認証農産物協議会総会・
HAL財団流通開発事業
全道研修会を開催

The Fellowship

農業経営モデル紹介

有限会社藤井牧場 代表取締役 藤井 雄一郎氏

平成25年1月30日開催 HAL財団流通開発事業全道研修会講演

TPPの行方、農政の行方 ～農業政策の変換はまったなし!～

元農林水産事務次官・社団法人全国農地保有合理化協会長
渡辺好明氏講演より



TPP (Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement) は単なる自由貿易を目的とした協定ではなく、言語設定が厳密な欧米言語表記において『Strategic (戦略的) Economic Partnership Agreement』とあるように、東アジア地区から海洋に向けての覇権拡大を図る中国を、西側資本主義が主導する国際関係のルールに参加させようとの地政学的な意味合いが強い。

最近の内閣や大手報道機関の論調から推察するに、「関税撤廃に聖域を設ける」「国益にかなう」を前提条件としてTPP交渉参加の意思は決定されたのではないかと。アメリカの砂糖、カナダの酪農など、それぞれの国々にも例外を設定する想定があり、何の項目を聖域とするのか、国益をどう位置づけるのが今後の論点になる。

並行的に農業振興策も打ち出されるだろう。過去にGATT/WTOのウルグアイラウンド農業合意関連対策として6兆100億円の予算が計上されたが、農業の生産性の向上や構造改革が進まなかったと批判されている。これは、当時の財政運営の原則から対策費用の財源を建設公債に求めたため、公共工事、出資、貸付などに用途が制限され、渡し切り方式による新規就農者助成など担い手対策が不十分だったことが要因。今回の場合、赤字国債を発行して対策費を設定できるにしても、納税者が納得できる形が必要だ。

日本の農業は困窮しており、TPPのあるなしに関わらず農業・農村の構造改革が必要。第二次安倍政権では第一次同様、所得経営安定対策、輸出促進、バイオマス利用の加速を柱に据えた「攻めの農政」政策方針が踏襲されると予想する。

直接支払による経営所得安定対策は、EU、アメリカ等で実施されており、日本の農業に競争力をつける国際的な手法だ。全体の需要を膨らませる輸出促進のターゲットは、人口が増えている東アジア。コメに見られるように需要の縮小に対して高品質商品を少量・高値で販売するのでは消耗戦となる。経営所得安定対策で価格を抑さえつつ、それなりに優れた商品を生産・販売するほうが、需要を広げる。バイオマス利用の加速は、新機軸を作ることで、パイを奪い合うことなく経済を膨らませることが可能だ。

平成26年度が、農業政策変更のカギの年となるだろう。自民党の公約には、農地を保全する全農家への多面的な支払があるが、高い関税をかけて販売価格を維持しながらの直接支払は、納税者理解が得られるかが疑問。食品の価格が下がり消費者が恩恵を実感できた上で、農業生産維持のために農地を守る農業者、価格競争で経営維持が困難となる農業者、条件不利な中山間地の農業者に、それぞれの名目の支払を状況に応じて重ねるやり方が正しいだろう。また、生産性向上のためには、大規模化への補助だけではなく、大規模経営そのものに対しても安心して経営ができる処置を検討すべきだ。

行政改革・規制緩和の点では、株式会社等の一般企業にも農地所有を認めることと、農業生産法人に対する出資比率の引き上げが要求されている。現行の農業委員会と農協主体のやり方で耕作放棄地の問題が解決できないなら、農協への独占禁止法の適応の厳密化といった対応の可能性もある。耕作放棄地は資金で一時的には解消できるが、作った物が売れなければ2次放棄もありえる。消費者との結びつきや流通事業者との協力で、需要にマッチした売れる商品を作らなければならない。

コメの生産調整も、将来的には生産者の自由選択、自主的自給調整にソフトランディングするだろう。ダイナミックに農業をする時代なので、慌てることなく大いに、淡々と堂々と、農業経営を行っていただきたい。

平成24年度 HAL認証農産物協議会総会・ HAL財団流通開発事業全道研修会を開催



さらに重要性が増す グローバルGAPの取得

平成25年1月30日、ホテルニューオータニイン札幌にて、平成24年度HAL認証農産物協議会の総会が開催されました。会の冒頭、HAL認証農産物協議会岡本和幸会長からの挨拶があり、「農業分野でも世界規模で商品競争が行われている。国内消費者に選んでもらうためにも、また国際的な競争力を持つためにも、国際的な基準で商品を差別化を図る必要性がある」と、認証協議会で進めているグローバルGAP取得の意義を強調しました。

総会では、24年度の活動報告として、ブロック会議の実施や販売計画の説明会、グローバルGAP内部監査報告などが行



HAL認証農産物協議会会長
岡元 和幸氏

6年目を迎え、 流通開発事業が柱に

われ、平成24年度決算報告とともに、平成25年度活動計画ならびに予算計画、理事の退任について決議されました。

HAL認証農産物協議会総会に引き続き、HAL財団流通開発事業全道研修会が開催されました。HAL財団磯田憲一理事長による開会の挨拶では、「開始から6年を迎えた流通事業が財団事業の柱。北海道農業に希望を灯す活動として、HAL認証農産物が消費者の信頼と共感を得る道筋をつけるために、生産者の皆さんと協力していきたい」との決意が述べられました。

続いて中村眞専務理事より「流通開発部の役割について」と題したHAL財団流通開発事業の趣旨説明があり、その後、各事業担当者から平成24年度の事業報告が行われました。

研修会の後半からは、元農林水産事務次官で社団法人全国農地保有合理化協会の渡辺好明会長、イオン株式会社藤井滋生生鮮デリカ商品改革プロジェクトリーダー、



マックスバリュ東海株式会社商品統括本部山口篤史部長、地域独立行政法人北海道立総合研究機構十勝農業試験場地域技術グループ岩崎暁生主査といった方々による講演が行われました。

研修会後に行われた懇親会では、認証農産物を使った料理が提供され、パスタや納豆などの認証農産物を用いた加工品も展示されました。取り扱い品目ごとに道内各地の生産者紹介も行われ、その後、生産者を代表し、十勝はる麦の会の松久良行氏から、流通事業者との連携や地域との連携についての取組紹介があり、生産者同士また協力事業者との間で盛んな情報交換が交わされていました。



「流通開発部の役割について」

HAL財団の流通開発事業は、農産物の新しい流通・生産システムの創造に向けて共通の意識を持ち、農業者の経営安定と消費者の安全・安心、健康志向に添えていくという事業理念に賛同した生産者と、イオングループ、HAL財団の3者が集まり、北海道農業元気プロジェクトとしてスタートしました。事業開始後、様々な小売業者にご理解をいただき、少しずつHAL認証農産物の評価と支持を獲得してきました。また、現在では認証農産物を原材料としたパスタなどの加工品においても高い評価をいただくようになっています。

流通小売は常に変化していますが、それは流通小売業が、消費者のその時代のニーズをくみ取り、対応しようとする姿勢によるものです。60年代の第1次流通革命では、大量生産・大量販売の時代に即した量販体制への変化が行われ、価格の決定権がメーカーから小売りに移った時代もありました。90年代からの第2次流通革命では、より消費者の低価格指向

が進み、規制緩和の促進や外資の参入など、企業間競争、価格競争がますます激化する一方で、消費者の多様なニーズ、ライフスタイルの変化、情報技術の発達と急速な普及などから、量だけではなく質についても求められる時代となっています。そのため、流通小売業では消費者のニーズを予見しつつ、どのような業態が最適であるのかの分析に注力して業態の開発を進めており、カテゴリーキラーと呼ばれる業態なども生み出されています。生産者側もこれらの流通小売り側の業態変化に対応すべく、自らも変化していくことが求められているのです。

スーパーではカテゴリーキラーに対応すべく、商品の展開の強化やディスプレイ、カウントショップへの業態転換を行っていますが、その一方で、低価格志向が進んでいる現在でも、品質保証体制を構築することが価格の弾力性を小さくする力ギとなっています。流通開発部ではこのことを踏まえ、グローバルGAP認証取得への



HAL財団専務理事
中村 眞

取り組みを進めています。まずは、比較的小規模な取り組みが進んだグループを第一グループとして認証申請を先行して行うこととしており、順調に認証手続きが進めば、日本最大の認証グループとなることが予想されています。

流通小売の業態がどのように変化しようとも、それが消費者の要求を支えるものである限り、対応しようとする流通小売事業者が協力し、食に対する消費者の基本的要求である安全安心を担保して、信頼される生産者として寄り添うことによって、常に新しい需要に対応できることとなります。流通小売業者が取引をする生産者を検討する際に、差別化を主張できる姿勢が不可欠なのです。異なるニーズに対してどの様に適応するかは流通事業部の役割であり、HAL認証農産物協議会から見て適正な販売先の状況でありつづけることができるように、最適な販売戦略を持った対応を続けていきたいと思っています。

流通開発部長・土橋祐之

を除く全国32県に広がっています。今後の新たな商品展開として、農産商品のみではなく、HAL認証農産物を使用した加工商品の需要が拡大の動きをみせています。

2013年度は、消費者ニーズに対応するために、流通小売各社をレシーバーとして捉えて情報交換を密にすることで、継続的な取り組みを実現し、競争力のある品種の選定や消費者の求める商品の供給体制の強化を行っていきます。そのためにもHAL認証栽培基準のレベルアップが必要であり、また、より生産者の活動が主体的となるよう、販促活動への参加機会を増やす必要があると考えています。生産者と流通小売業者の協力により、品質の維持向上を図り、常に競合産地に対する優位性を保ち、マーケットの拡大を図っていきたくと考えております。

HAL財団流通開発事業活動経過報告

HAL認証農産物は2006年に参加生産者・団体数が約40でスタートし、現在では約130と3倍以上の参加となっています。

主な取り扱い品目の昨年実績値は、タマネギ6843トン、馬鈴薯1907トン、カボチャ590トン。過去3年の総取扱量実績は、2010年が6919トン、2011年が7711トン、2012年が12021トンと年々増加。このような取扱量の大幅の増加はマーケット対応力の表れであり、流通開発事業で取り組んできた「安全・安心・美味しさ」と「環境配慮」を意識した取り組みが認知され、ブランドとして定着しつつあることを表しています。

現在、イオングループを中心とした量販店との取り組みによる農産物供給エリアは、四国、北陸と近畿、中部の一部

The Fellowship

member's interview

Vol.28

農業経営モデル紹介

第8回HAL農業賞 優秀賞受賞
有限会社藤井牧場（富良野市）

代表取締役 藤井 雄一郎氏



海外技術を積極的に導入する先端的メガファーム
国内初の農場HACCP取得、六次産業化も

藤井牧場は、初代の入植から109年を数える歴史ある牧場です。大規模化に取り組んだ4代裕一さんが法人化し、現在は5代目の雄一郎さんが代表を務めています。フリーストール、ミルクングパーラー方式による1日3回の搾乳で生乳を生産。経営情報や500頭を超える牛の個体管理情報を数値化し、徹底したデータ管理で牧場を運営しています。メガファームとしてコスト削減・高泌乳に取り組む一方、北海道では初となる農場HACCPの取得、チーズ製造による六次産業化など、高付加価値販売への取り組みも進めています。

大規模牧場の後継者として、帯広畜産大学で学ぶ。入社後の取り組みは。

私は学生時代にアメリカに渡り、当時世界一といわれた、個体乳量1万5000kgを実現していたフィル・ヘルフターの牧場に滞在しました。彼は現場に強く、かつ大学教授が教えるを請うほど酪農を学問的に研究していた。そして、牛にはしっかりと手をかけ、朝から夜まで、楽しそうによく働いていた。彼に酪農家・経営者としてあるべき姿を教えられたと思っています。

藤井牧場に入社したのは、大学卒業後の平成13年です。当時の藤井牧場は、保証していた近隣牧場

の倒産で抱えた借金と伝染病の発生で、経営危機の状態。父は当初から私を信頼して経営に関わらせてくれ、「いいと思ったことは思い切ってやれ」と背中を押してくれました。

まずはいかに伝染病を克服するか。衛生管理を徹底し、病気の牛の淘汰を進めることで、正常化は速やかに進みました。しかし、結果として牛の頭数が減り、乳量も下がり、平成15年頃には年を越すのがやっと、という経営状態でした。問題は繁殖の不安定さにありました。自社での授精に、自己流になっていた部分があった。コンサルタントの紹介で信頼できる獣医の先生とタッグを組み、私と同じ帯広畜産大学で学んだ妻が中心となって、繁殖の改善に取り組みました。そして、発情を見逃さない

農場HACCP取得と、六次産業化について。

平成20年頃には経営が安定し、個体乳量は1万1000kgを達成。翌年、父から経営移譲を受けました。実はこのとき私は、最初の大きな課題が片付いたことで、目標を見失った状態でした。そこで改めて、経営をどうしていきたいかについて考えたのです。

藤井牧場を次の代に渡すには、

この先20〜30年を生き延びなければならぬ。大きな懸念材料は二つ、F T A等による市場変化の可能性と、牛乳価格の低迷です。

今後日本の消費者に国産牛乳を選んでもらうには、安心・安全、品質が重要となります。しかし自分で「いいものを作っています」と言っても裏付けがない。そこで、農水省で動き始めたばかりだった農場HACCPの情報を得て、取得に動きまわりました。取得には、伝染病克服の過程で取り組んできた衛生管理などが活かされました。

牛乳価格については、自分で価格決定権を持てるような商売を作っていかなければならない、と

考えました。付加価値を付けて販売する、それには六次産業化です。年間200万人が訪れる富良野という土地柄、観光業とリンクした展開も考えられる。そこで平成23年から、チーズの加工・販売に着手しました。今年からホテルやレストランへの営業を行い、収益に結びつけていきたいと考えています。

農場HACCPの取得とチーズ加工販売は、社員のモチベーションアップと人材獲得に繋がりました。特に販売については、酪農では、タンクローリーに納めた生産物がどこに届いているのか知ることができません。自分達でチーズやソフトクリームを販売すること

で、消費者から「おいしいね」「ありがとう」という言葉を聞くことができた。仕事本来の喜びを感じることができたのです。

人材獲得では、この二つの取り組みを行っ

30年を生き延びる経営、今後の目標と課題は。

ていることが牧場のアピールポイントとなり、優秀な人材が入社してくれるようになりました。

近年、アメリカのウイスコンシン州で最も進んだ酪農経営を行っている牧場では、ファミリーファームが飼養頭数2000〜3000、個体乳量1万4000kgという経営を行っています。当牧場と同じく100年ぐらいの歴史の酪農家が、そこまで大規模化し、乳量も伸びている。だから、当牧場にもまだ可能性があります。搾乳頭数400、乳量1万4000kgが近い将来の目標です。

昨年、2億円の投資をして牛舎3棟を増築し、全ての牛床をゴムマットとおがくずから砂に変更しました。砂の牛床は、ウイスコンシン州で多く導入されているやり方です。自由度が高いため牛のストレスが少なく、免疫力が高まるなどの効果がある。当牧場でも既に、乳房炎が減るなどの成果が出ています。手間は従来の2〜3倍ですが、牛の治療や淘汰にかけていた時間やコストを、健康のために使うという考えです。

砂が牛に良いことは以前から知られていましたが、糞尿の処理が難しく、日本ではあまり導入されてきませんでした。当牧場では砂と糞尿を分離して処理するための、



※フェロウシップ（fellowship）とは仲間である事、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ウシップを大切にし、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。

サンドセパレーターという設備を作って対処しています。これが継続的に上手にいくか、大きな興味を持たれているようです。糞尿処理以外にも、砂が濡れると凍るなどの問題もあり、砂の牛床についてのノウハウを確立することが、当面の課題だと考えています。

もう一つの課題は、従業員の育成です。私が掲げた経営理念は、「牛も人もどんどん育つ牧場」。ハードは整いましたが、ソフトを充実させなくてはなりません。ここ2〜3年で人材が揃ってききましたが、社員にとっても社会にとってもプラスとなる新しい藤井牧場を造るために、従業員のマインドをどう高めるか。考えていきたいと思っています。

私は、牧場経営を続けていくということについて、利益だけを考えるのは意味がないと思っています。それを考えたら、酪農はやめたほうがいい、ということになるかもしれない（笑）。けれど、この経営体を残し、地域の経済と雇用を守りながら発展していくことが、地域や日本にとって大事だろうと思うのです。

自分のミッションは、初代がここで始めた開拓を完成させること。原料供給だけで終わらず、付加価値を創出して経済活動の規模を大きくし、雇用を作り、地域を潤す産業となつて、初めて開拓は終わるのです。自分の代で、少しでもその完成形に近づく努力ができればいいな、と思います。

■有限会社藤井牧場
所在地 富良野市八幡が丘
所立 平成2年2月1日（創業は明治37年12月）
資本金 500万
売上高 3億3900万円（平成24年度）
従業員数 14名
飼養頭数 580頭（搾乳牛320頭、肥育牛260頭）
経営面積 草地50ha、デントコーン70ha



From 北海道農業法人協会

2013. Spring

第18回定期総会・農業法人経営セミナー 2013を開催

平成25年2月25日、TKPガーデンシティ札幌きょうさいサロン（札幌市）において、第18回定期総会が開催されました。総会には約1000名が参加、来賓としてご臨席いただいた農林水産省北海道

農政事務所、北海道農業経営局農業経営課、JA北海道中央会、公益社団法人日本農業法人より祝辞をいただきました。総会では24年度事業報告として、徳島県で開催した視察交

流研修や、計5回の開催となった「のぶし経営塾」、各地区の農業ネットワークとの取り組み、酪農部会の活動、日本農業法人協会との連携などについて報告されました。また、25年度事業として、2

北海道農業法人協会 11月～2月の主な活動

- | | |
|---------|----------------------------------|
| 10月21日 | 道南地区農業法人セミナー（厚沢部） |
| 11月15日 | 第4回のぶし経営塾「大型酪農研修会」（帯広・大樹） |
| 19日～21日 | 国内交流研修会（徳島） |
| 19日 | 第6回三役会議
酪農部会世話人会（東京） |
| 12月 4日 | 十勝地区セミナー「多様な担い手を育む農業経営体研修」（帯広） |
| 5日 | オホーツク農業法人セミナー（北見） |
| 12日 | 第5回のぶし経営塾「農業における事業承継・金融」勉強会（札幌） |
| 1月15日 | 第7回三役会議 |
| 2月 1日 | 第3回役員会・第8回三役会議・第3回総会サポーター企業交流委員会 |
| 14・15日 | 第7回都道府県会長会議
農林水産省との意見交換会 |
| 25日 | 第18回定期総会・農業法人経営セミナー |



第18回 定期総会と農業法人経営セミナー2013
主催：北海道農業法人協会 後援：株式会社日本政策金融公庫北海道支部



平成24年11月19日（月）～21日（水）、国内視察交流研修で四国・徳島県を訪問しました。山間にある上勝町では、葉っぱ（つまもの）ビジネスを展開している株式会社いんどうの社長・横石知二氏に講演いただき、その後、彩農家（つまもの生産者の農家）つまもの生産者の農場や集荷場などの現場を視察。続いてつまものを使った料理の美食、間伐材のチップを使ったバイオマスボイラーの視察を行いました。二日目午後からは「農業法人全国秋



季セミナー2012 in しま」に参加、三日目には徳島県内視察と、充実した研修となりました。横石社長による講演では、葉っぱビジネスの立ち上げやビジネスに対するスタンスなど、経営ヒントとなる事例を徳島なまりの軽快な口調でお話いただきました。町の人たちと築き上げた信頼関係に話がおよぶと、感動のあまり涙を浮かべる参加者も。「フウハウにとどまらず、横石社長の情熱も吸収できた」「元気がやる気が湧いてきた」との感想がありました。

国内交流研修会 四国・徳島の 葉っぱビジネスに学ぶ

第7回都道府県会長会議＆農水省意見交換会

平成25年2月14日（木）TKP神田ビジネスセンター（東京都）において、第7回都道府県会長会議が開催されました。

農林水産省経営局経営政策課の平形雄策課長より、人・農地プラン作成や担い手対策などについて、「経営の現場の意見を直接上げて欲しい」との発言があり、法人組織からの政策提言に対する期待が伺えました。また、木村崇之課長補佐からは、スーパー

資金の融資枠拡大など、25年度の農業法人向け施策の変更点などが紹介されました。各組織からの報告では、北海道からは堀江会長が、ビートやジャガイモの病虫、雪害への対策を報告しました。翌日に農林水産省会議室で開催された意見交換会には、堀江会長に加え末藤副会長が参加。農林水産省経営局奥原正明局長、平形雄策経営政策課長らと交え、「人材」「農地」「経営安定化」の3つを

テーマについての意見交換が行われました。「農地」のパートでは、人・農地プランの取り組みが市町村によって差があることや、基盤整備における面積要件の緩和などについて意見が出され、「対応が遅い場合は直接経営局に相談してもらいたい。人・農地プランと他の事業をリンクさせていく」などといった回答がありました。

第4回のぶし経営塾 大型酪農研修会

平成24年11月15日（木）16日（金）、十勝農協連大会議室において、平成24年度大型酪農研修会を開催しました。基調講演には、公益社団法人日本農業法人協会より畜産経営研究会会長である笠原節夫氏



（有限会社横浜ファーム代表取締役）と、公益社団法人日本農業法人協会専務理事である菊池潤氏をお招きして、お話しいただきました。笠原会長からは、従業員に対するコスト意識の植付けや異業種交流の中で獲得したコスト対策などが紹介され、徹底した数値管理によるコスト戦略が提案されました。



「金融取引円滑化に向けた財務状況の自己点検」

研修会2日目には、今年度国内最大規模となる大型パ

第5回のぶし経営塾 「農業における事業承継・金融」勉強会



平成24年12月12日、TKP札幌カンファレンスセンター（札幌市）において、サポータークラブ会員の株式会社北海道銀行、森下浩税理士事務所、三井住友海上保険株式会社の協力により、農業金融と農業における事業承継をテーマに勉強会を開催しました。

農業金融の講義では、融資側からの視点で財務帳票以外の査定となるポイントや事業計画の大切さ、銀行マ



ンをその気になさることなど、表には出てこない事情にまで話がおよびました。事業承継の講義では、ケーススタディを交えたわかりやすい説明がありました。参加者からも具体的な質問があり、講師との間で積極的な意見交換がなされました。

イオガスプラントを導入した、大樹町の農事組合法人サ

ンエイ牧場を視察しました。原発事故以降、電力のエネルギー源の確保が重要な課題となっ



ています。ふん尿の処理は酪農畜産業に共通の課題でもあり、サンエイ牧場での導入は、一石二鳥・三鳥が狙える発電事業モデルとして期待を集めており、参加者は熱心に見学して

道南地区では、北海道農業協同組合中央会農業法人センター監査役の菅野豪氏と、株式会社北海道銀行アグリビジネス推進室上席研究員の内山誠一氏を講師に迎え、道内のアグリビジネスの動向と法人設立支援についてのセミナーが実施されました。十勝地区では、異業種での人材育成手法や北海道安全衛生サービスセンターからの講師を迎え

て、「多様な担い手を育む農業経営体研修」として、労務管理についての研修が行われました。オホーツク農業法人セミナー（北見）では楽天株式会社から講師を迎え、ECサイトの立ち上げと運営についての講演と、中小企業診断士の高橋正也氏を講師に、従業員のモチベーション向上をテーマとした講演が行われま

道内各地区の 農業法人組織の活動