

北海道農業の未来を拓く広報誌

# HAL

# だより

Hokkaido Agricultural Laboratory  
for Business Development



【第12回】

# HAL農業賞

THE 12th AGRICULTURAL AWARD

The fellowship

農業経営モデル紹介

農業法人 有限会社ファームトピア 代表取締役 **走出 誠一氏**



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

【第12回】

# HAL農業賞

THE 12th AGRICULTURAL AWARD



優秀賞  
【経営部門】

有限会社ドリームヒル（上士幌町）

代表取締役 小椋 幸男氏



北海道の酪農事業者としては第一位の生乳生産量、国内でも五指に入る規模で事業を展開しているドリームヒル。飼養総頭数約2800頭、牛舎やバンカーなどの敷地だけでも約25ha、粗飼料畑の面積は約650haにもなります。

設立は平成15年。大雪による被害で施設倒壊などの被害を受けた地域酪農家4戸が、経営統合する形で法人化しました。災害を逆手に取り、ゼロから計画を立てて近代的な施設・設備を導入。環境重視の経営を行いつつ、規模の優位性を発揮して強い経営を実践しています。

また、敷地内にあるカフェを併設したアイス工房は上士幌の観光スポットであり、工房前の広場はイベントや住民の交流に利用されるなど、地域のシンボルの存在に。周辺の離農跡地・遊休農地の再利用や地元の若者の雇用といった経済活動以外でも、地域に貢献しています。

「社員は家族」という考えを実践し、総勢60名のスタッフは全て正社員。人と地域とを大事にする経営を実現する、十勝酪農を代表するリーディングカンパニーです。

賞  
理由

- 大雪被害の逆境に負けず、それを契機に法人化を図り、計画的な経営を実践した。
- 地域、従業員、さらに従業員の家族を豊かにすることを理念として掲げ、その目標に向けて着実に歩んでいる。
- 地域の中核企業として責任のある経営を展開するとともに、リーディングカンパニーとして地域をけん引している。

HAL農業賞は、北海道農業の持続的発展のため、優れた農業経営により地域に貢献している組織・個人や、先進的な取り組みに果敢にチャレンジする人たち、またそれらの活動を支える組織・個人を表彰するものです。平成17年に創設してこれまで54組を表彰し、優れた農業経営の実践者・挑戦者を広く紹介してまいりました。

12回目を迎えた今年は11のノミネートがあり、財団役員・有識者による選考委員会での審議の結果、以下のとおり受賞者が決定しました。

チャレンジ賞  
【経営部門】

えづらファーム (遠軽町白滝地区)

江面 暁人氏  
江面 陽子氏



東京でともに会社員として多忙な生活を送っていた江面夫妻は、当時の働き方に疑問を感じており、家族と共に働き子どもと多くの時間を過ごせるワークライフバランスの取れた職業を考えた結果、農業という職業を選択されました。平成21年に20代で脱サラ、暁人氏が北海道出身であったことから道内の農業法人などで農業研修をし、平成24年4月、農業経営継承制度を利用して遠軽町での新規就農を実現しました。

農地は約42haで、ジャガイモ、ビート、小麦、スイトコーンなどを栽培。原料作物として出荷しているほか、一部商品のインターネット通販にも取り組んでおり、事業の柱の一つとなっています。

また、前職の経験を活かし農家民宿を展開。農業体験による農業の魅力発信と農繁期の人材確保、人との出会いの場を創出し、最近では海外からの宿泊も増えています。平成28年からは企業の研修コースも実施しており、今後の伸びが期待されています。

さらに、地元の小麦の活用から麦わらモビール「ピンメリ」に着目。制作ワークショップやイベントを積極的に実施するなど、今では遠軽の魅力幅広く発信する存在となっています。

受賞理由

- ワークライフバランスを考え、仕事としての農業と地域での生活を実現している。
- 新規参入ならではの斬新な企画で、農業生産のみならず農業を主軸とした関連事業も手掛け、今後の展開に期待が持てる。
- 地域の新たな文化創造、発信にも力を入れ、地域の中核人材となっている。

地域  
貢献賞  
【食育活動】

食育活動受け入れ生産者グループ(芽室町、倶知安町)

芽室子ども食育交流会 代表 塩崎 亮太氏  
倶知安子ども食育交流会 代表 東條 真澄氏

受賞理由

- 食育活動の実践として、小売事業者と連携し継続的に触れる、学ぶ機会の提供を行っている。
- 事業の実施は、主として農家後継者(次世代経営者)であり、自ら実践する事業、消費者との交流の重要性を意識し、後継者の意識向上の機会にもなっている。
- 都市と農業地域の交流を通じ、地域活動を率先的に実施する存在となっている。



食育としての農業体験の重要性が注目され、学校や教育委員会、あるいはCSRの一環として取り組む小売店などからの要望が増えています。その一方で、食育活動に興味をもつ者同士が接点を持つ機会は多くはありません。平成24年、HAL財団が生産者と小売店双方からの相談を受けて実施された食育に関する共同事業がきっかけとなり、新たに芽室町と倶知安町に食育活動の受け入れを行うグループができました。

事業開始から4年が経過し、その間に多くの児童生徒が農業体験に参加しています。生産現場での作物や栽培方法、技術などの説明は主にグループの若手農業者が実践。このことが若手農業者にとって消費者意識の学びの場になるとともに、経営者としての意識向上の機会ともなっており、食育を目的としたグループ活動が地域の次世代農業経営者育成に対しても貢献しています。

農業人材  
育成賞

学校法人八紘学園 北海道農業専門学校(札幌市)

校長 桑原 真人氏

受賞理由

- 北海道農業の中核となる農業者の育成に長きにわたって取り組んできた。
- 現実に対応できる人材育成をめざし、理論と実習を展開している。
- 直売所を通したお客様との接点、品種改良を種苗会社と連携し販売するなど、ビジネスマインドを醸成する実習を行い、大きな成果を上げている。



昭和5年に設立された八紘学園は、札幌市内63haの敷地と日高町の実習農場を持つ北海道で唯一の私立の農業専門学校として、多くの農業の担い手を輩出してきました。同校では春から秋までは実技を行い、冬にしつかりと理論を学ぶ学習体系を組む、農畜産物の生産から販売までの実践的農業教育に取り組んでいます。

昭和40年代から運営している農産物直売所は、平成17年に設立した現在のもので3代目。学園で生産した野菜や果物の選別・販売を学生が担当し、「お客様志向」を学んでいます。また、学園の生乳を使った乳製品を開発、看板商品として年間を通して安定的に販売することでブランド力を向上させるなど、実践的6次産業化教育を行っています。

特別賞  
都市近郊型  
農業推進

株式会社風の村(江別市)

代表取締役 金井 正治氏

受賞理由

- 都市部にあり限られた農地であるが、その農地を維持するために立地条件を活かし都市部ならではの事業展開を行っている。
- 年間を通した収益基盤を構築するために、陶芸教室や料飲事業の確立を図り、オリジナルの給食事業は多くの幼稚園で採用されている。



4haの圃場での農業生産とライフワークである陶芸、この二つに取り組んでいた金井正治氏は、「陶芸と農業を組み合わせ、芸術や自然を体感できる場所を」との想いから風の村を設立。さらに、生産物を直接消費者に届ける方法として、ファームレストラン「食祭」を2010年にオープンしました。現在、土日にはレストランだけで80人以上の集客があります。

また、江別市内の幼稚園に給食を提供しているほか、農業体験と陶芸体験をベースにした子ども向けのサマーキャンプや社会人向けの研修なども実施。市街地近郊という立地を活かし、新たな農業ビジネスの形を構築しています。



# The Fellowship



member's interview

Vol.42

※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、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。

第11回HAL農業賞優秀賞受賞

農業法人 有限会社ファームトピア  
(蘭越町)

代表取締役 走出 誠一氏



遊休農地を活用しソバを生産  
自社工場で製粉し高品質を追求



ニセコ連邦の麓に位置する蘭越町は、良質米の産地として知られています。ここに拠点を置く有限会社ファームトピアは、水田には不向きな農地を積極的に引き受ける形で経営規模を拡大。現在は450haでの畑作経営を行っており、農地は隣接する黒松内町や100km以上も離れた乙部町にも及んでいます。

作付の7割以上を占めるソバは、全国各地の品質にこだわりを持つそば屋や製粉事業者との直接取引で販売。また、自社で製粉施設を持っており、社員4名を年間雇用しているほか、季節雇用を含め農業従事者は約20名と、地域雇用に貢献しています。

コントラクター事業に参入  
遊休農地を積極的に利用

ファームトピアは米どころの蘭越町としては珍しい、米を全く作っていない農場です。走出農場時代には水田10ha、畑作40haだったのですが、経営者である父が体調を崩したときに、苗の管理に手が回らないことから畑作専門となりました。昭和60年代のことです。

当時は生産調整の田んぼでの作付を引き受ける人に補助金を出す政策



があつたので、私は走出農場を経営する傍ら、蘭越町の若手で作った「コントラクタ事業」に参加しました。約30ha 2000万円くらいの収益を上げていたのですが、政策の打ち切りで組織は解散。メンバーは、蓄えた資金を元に水田に力を入れる人、私のようにそれ以外ならなんでも作る人に分れました。

私が水田に戻らなかったのは、蘭越町ではいい水田を確保する競争が激しく、経営拡大が難しいと思つたからです。

す。とはいえ畑作でも、「預かつてほしい」といわれる土地は環境が悪く、遊休農地化していたものが多くあります。また、公営事業の撤退した乙部町の土地90haなど、自ら引き受けた耕作放棄地もあります。

ソバの作付の拡大は、そういった土地の雑草対策として始まりました。預かつて1〜2年目にはソバを播き、3年目以降に一般の畑作物を植えるのです。春から初夏までに何度かロータリーをかけて雑草を抑えてからソバを



播けば、あとはソバの生育スピードのほうで早いので収穫には問題ないですし、3年目にはぐんと雑草が減っています。

経営を法人化したのは平成8年です。父から生前贈与の形で農場を引き継いだため、法人化による贈与税が掛からなくなるのを待っての設立でした。

## リスクヘッジで顧客分散、製粉事業を開始

ソバは国内の主産地や中国での生産業によって相場が乱高下する、リスクの高い作物です。また、昨年は台風が4つも北海道にきましたが、ソバは収穫期に雨にあたると倒伏してしまうし、風が吹けば実が落ちてしまうという弱点もあります。

うちでは10年くらい前からソバが中心的な作物となりましたが、その後すぐに価格の暴落があり、大きな取引がまとまらず年越しをする、というピンチがありました。新そばが出回る前に売らないと、値段はないも同然になります。そこで、なんとか販売につなげようとしたのが製粉事業です。小さな石臼ひとつからスタートして、平成25年には4500万円を投資して製粉工場を設立。そば粉のほうは価格が安定していることもあり、現在は生産量

の半分近くを自社製粉しています。

製粉するようになってからは、生産において一番大事なものが品質管理となりました。収量と金額は二の次です。今ではリスクヘッジのために取引先を増やすことはもちろん、製粉業者、流通問屋、商社、小売店、飲食店など顧客の業態も分散させるようにしていますが、その中には「最高レベルのそば粉しか使わない」という有名店や粉屋がいくつもあります。

うちでは、収穫したソバは播いた日、刈った日ごとに細かく分けてサンプルを作っています。ある年には、サンプルを送付してOKをもらったにも関わらず、「到着した商品がサンプルのクオリティとは違う」と言われて、送料を負担して道外から10トンを引き上げたこともあります。こちらはそれほど品質に違いがないと思つたのですが、お客様目の厳しさを痛感しました。

品質で重視しているのは「色」ですね。登熟が進んだ実は殻が開くことがあり、その状態で雨にあたると子実が茶色くなってしまう。うちではこれを避けるため、遅く播いて早く刈る、という方法をとっています。この方法だと収穫適期が短くて作業は大変なのですが、その分、茶色くなるリスクも少ない。ただし、早く播いて適期に刈れば、2俵半から3俵の収穫がありますが、



私はこれまで「社会のために、自分でやれることは何でもやる」という精神で農場を経営してきました。それを最終的に利益につなげるには、時代の流れを読んで、いざという時に素早く適切な判断ができるような努力の継続が必要です。そのためには情報収集を欠かさず、常に視野を広くとり、コミュニケーションする必要がある。新聞や専門誌を読んだり、研修に参加したり、視察にいったり、そういったことには年間200万円くらいの経費を

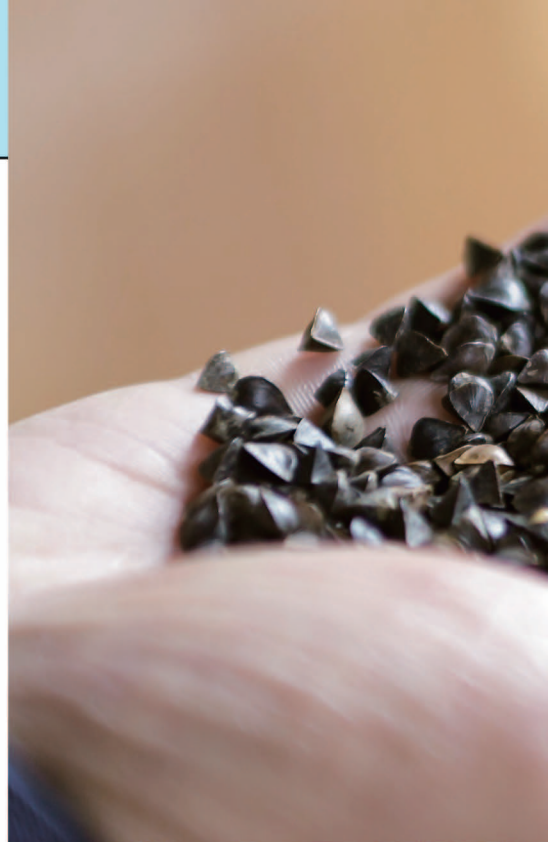
知識と機械に投資、  
地域で争わず利益を追求

遅まき早刈りでは2俵にもなりません。そのため必ずしも儲かるわけではないのですが、そこは度外視してでも、お客様の期待に応える品質を目指しています。



写真は通風乾燥機。その他遠赤外線(火力)乾燥機も複数台備えており、より高品質の調整を目指している

かけています。また、ファームトピアはここ数年、一年で1000万円レベルでの成長をしています。そのため年間4000万円の投資を行っています。主に機械投資ですね。適期に作業できずに損失を出すことを思えば、先に投資したほうがいい。まさに投資なくして成長なし、と考えています。



農地については基本的に買わないと決めています。ですが「どうしても買ってくれ」といわれて増えた土地もあり、会社と私が保有している農地は全部で70haです。土地を買って利子を払ったほうが安いのですが、買うと流動資本が減り、土地を担保に借金をすることになる。私はそれをいいことだとは思っていません。

自分の土地を広げるのは魅力的ですが、良い土地は必ず周辺農家が狙っていますし、そこで争いたくはないですね。今、うちの会社が大きな面積を営営しても妬みを買わないのは、「あんな土地に手を出さなんて」と言われるような農地を耕作しているからでもあります。今、日本では短期的な成果を求めたり、いいとこどりをしたり、という傾向が強いと思います。けれど、人が嫌がる

ものを引き受け、そこで知恵を絞って粘ってみることも大事、それが最終的に農場の利益、ひいては地域全体の利益となっていくと考えて経営に当たっています。



土産用の乾そば「花のまち」は、海外での販路も開拓中

DATA



農業法人 有限会社ファームトピア

- 所在地 / 蘭越町字三笠234
- 設立 / 平成8年
- 資本金 / 1500万円
- 売上 / 2億円
- 社員数 / 正社員4名、季節雇用約20名
- 経営面積 / 450ha(ソバ300ha、小麦25ha、大豆30ha、アスパラガス5ha、ほかスイートコーンなど)
- 施設 / そば乾燥・製粉施設

北海道農業法人協会 10月～12月の主な活動

- 10月3日 平成28年度農業経営法人化等全国推進委託事業都道府県担当者会議(東京)
- 6日 第5回のぶし経営塾  
「酪農畜産政策に係る情報交換会」(釧路)
- 21日 北海道・食の地域創生リーダー養成塾  
第3回運営委員会(札幌)
- 25日 第6回のぶし経営塾  
「酪農畜産政策に係る情報交換会」(帯広)
- 11月15-16日 第7回のぶし経営塾  
「農業経理・財務集中講座(初心者コース)」(札幌)
- 17-18日 第8回のぶし経営塾  
「農業経理・財務集中講座(経営者コース)」(札幌)
- 24日 オホーツク農業法人セミナー(北見)
- 27～29日 国内視察交流研修(栃木)
- 12月7日 第9回のぶし経営塾「酪農部会意見交換会」(札幌)
- 10日 第10回のぶし経営塾  
「農業法人従業員&若手経営者向けセミナー」(札幌)
- 13日 第4回三役会議(札幌)  
第11回のぶし経営塾  
「コメ政策ならびに収入保険制度に係る情報交換会」(札幌)



●いちごの里ペリペリマルシェ



平成28年11月27日(日)から29日(火)の日程で、栃木県を中心とした北関東での視察交流を実施しました。初日は、観光農園を主軸に経営している栃木県小山市の「いちごの里湯本農場」を訪問。摘

国内視察交流研修(栃木)を開催

From 北海道農業法人協会

2017.Winter

み取り園開始のキックオフイベント「いちご祭」が開催されており、大勢の親子連れなどで賑わっていました。北海道では台風による大きな被害がありました。栃木も影響を受けており、生育が後ろにずれ込んでいます。説明がありました。2日目は、全国規模で酪畜複合経営農場を展開している「肉牛の繁殖から肥育・育成、酪農をシステムチックに実践しており、高レベルでの効率化が進んでいました。また、労働の面でも工夫がされており、労働力不足改善の一方策を得る機会となりました。

酪農部会意見交換会を開催

平成28年12月7日(水)、酪農部会意見交換会を開催し、規制改革推進会議農業WGの改革に関する意見に対して意見交換を行い、酪農部会としての意見集約を行いました。今回の改革方針では、指定団体制度や加工原料乳生産者補給金制度など7項目について提案がなされていますが、部会ではこの内の生産側に直結する6項目に対しての提言をまとめました。

- (1) 生産者が自ら自由に出荷先等を選べる制度への改革  
現状でも個々の生産者が様々なリスクを判断し、自らが自由に出荷先を選ぶことのできる制度となっており、生乳生産・流通の面だけに着目するのであれば、制度改革は必要なのではないかと考えます。
- (2) 指定生乳生産者団体のみを受け皿とする加工原料乳生産者補給金制度の改革  
現在の制度は、生乳を用途別に分けることを前提としています。そのことが、加工原料乳地帯としてこれまで成長してきた北海道酪農と他都府県の酪農を分断し、また全国の地域がそれぞれに有する付加価値を十分に発揮できない体制としているのではないかと考えます。そのため、酪農生産者が全国平等にその経営力を発揮できる仕組みとすべく、全国一律の乳価となるような仕組みを求めます。
- (3) 販売を行う農協等と乳業メーカーとの乳価交渉の改革  
農協の代表者からなる生乳受託販売委員会の

- 意向を基に、指定団体が乳業と乳価交渉し、その交渉結果を上記委員会に対し説明・了承を得る現在の体制は、形としては、酪農生産者の意向を反映できるシステムであるように見えます。しかし、生産者の経営状況が多様化してきた現状においては、意思決定のために必要な情報の収集が硬直化していると言わざるを得ません。そのため、既存の交渉システムに加え、幅広い酪農経営者がオブザーバー等として参加するなど、より透明性の高い交渉ならびに情報共有システムの構築を求めます。
- (4) 酪農関連産業の構造改革  
酪農業は、地域における基幹産業のひとつとして発展し、様々な産業との連携を持つ裾野の広い産業となっています。その中で、酪農法人経営者は、経営力を発揮することで規模拡大や六次産業化等への挑戦を行い、生乳生産の拡大や地域における新たな食文化の発展に取り組んできました。今後も酪農法人経営者が、その経営力を存分に発揮していくためにも、「農協組織の主役は、農業者である」という農協改革の考え方に基づき、農協が酪農法人の活動を支援していくこと

- を求めます。
- (5) 酪農家の「働き方改革」  
協業を含めた法人化は、将来にわたって地域の酪農産業が維持していくことができるように、省力化や働き手の福利厚生の上昇などを見据えて進んできました。搾乳ロボットに編入した支援は、これまで先駆的に効率化を図ってきた生産者にとっては利用しづらいこともあり、働き手の確保に効果が期待できるソフト面での対策が強化されることを求めます。
- (6) 販売者、消費者の「応援」  
牛乳・乳製品は、極めて深く日本の食生活に浸透している食材であり、誰もがこれからも気軽に利用できる食材であるべきと考えます。そのためにも、酪農生産者が消費者の期待に応え、安全で安心な牛乳・乳製品を適正な価格で消費者に届けることができる仕組みを継続して行けるように、酪農生産者から消費者までが一体となって考えていくことが大切であると考えます。