

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14回】

HAL農業賞

THE 14th AGRICULTURAL AWARD

The fellowship

農業経営モデル紹介

有限会社ハッピーネスデューリィ 取締役 嶋木 正一氏



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

【第14回】

HAL 農業賞

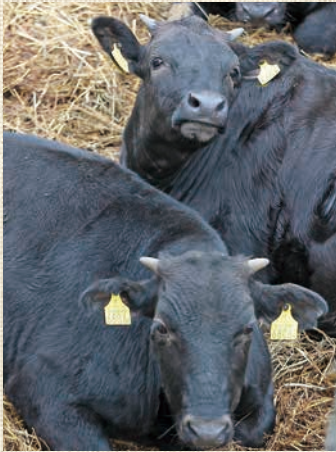
THE 14th AGRICULTURAL AWARD

優秀賞

有限会社ミナミアグリシステム（壮瞥町）

代表取締役

南 和孝氏



壮瞥町の山間に広がる高地で、経営面積152haという大規模農業を実践。ジャガイモ・タマネギ・カボチャなどの畑作を中心に、高糖度トマト、ブロッコリー、アスパラガスといった園芸作物と肉牛繁殖などでの複合経営を行っている。代表の南和孝さんは、父親から16haの農地を引き継いで規模拡大、平成14年には有限会社ミナミアグリシステムを立ち上げました。徹底した機械化で作業効率アップを図り、大規模ながら通年作業スタッフ12名での多品目生産を実現しています。

南さんは北海道農業法人協会会長や北海道農業会議理事兼常設審議委員など多くの役職に就いており、農業を軸に地域全体の発展を考えた取り組みにチャレンジする地域農業のリーダーでもあります。平成27年から開始した収穫作業を青果会社が担う形でのブロッコリーの契約栽培事業では、地域に呼びかけて生産グループを立ち上げ、作付計画の作成や栽培指導も行っています。また、壮瞥町内の学校跡施設を利用した選果・貯蔵施設の建設計画が進んでお

り、地域雇用への貢献が見込まれています。

『安心できる農業、食を基本に、地域の「人」「もの」「環境」の価値を再発見し最もふさわしい「産業」を創造し続けます。』『志を共にしてお互いを尊重し、共に成長し続け、環境に優しい活動を行い、豊かな素晴らしい自然を子供たちに繋ぎます。』という企業理念の具現化に邁進している農業企業です。



受賞理由

- 地元、地域を重視した経営を行い、地元からの雇用、地元で雇用が生まれる事業展開を行っている。
- 農業界のリーダーとして信用、信頼できる存在であり、多くの農業経営者をけん引してきた。
- ブロッコリーの広域での栽培など、自社にとどまらない栽培、出荷の仕組みを整えるなど、新たな取り組みを成功させている。

HAL農業賞は、北海道農業の発展に多大な貢献・功績を挙げた個人および法人・団体を表すことで、北海道農業を活性化し、農業の企業化を促進させるため、平成17年に創設されました。

第14回を迎えた今年度は、11のノミネートの中から、財団役員・有識者による選考委員会において審議を行い、優秀な企業的経営を行い模範となる法人、今まさに果敢にチャレンジを進めているグループ、農業を異業種からの視点で支える企業、そして北海道の農業界に人材を輩出してきた学校を表すこととし、以下のとおり受賞者が決定しました。



有限会社NOAH(ノア)

(南幌町) 代表取締役 鍋山 洋一氏

札幌市と江別市に隣接する南幌町は、都市化が進み、町内には大規模な住宅地が造成されています。その南幌町で7戸の農家が集まり法人化したのが有限会社NOAH。NOAHは、N…農産物 O…おいしい A…安全安心 H…ヘルシー(健康)という意味を持たせているそうです。

作付面積は130ha以上。現在は4戸で、水稲、小麦、大豆、長ネギ、甜菜(ビート)、スイートコーン、山わさび、スイカなどを栽培しています。冬期間の雇用を守るために11月から3月はシイタケの栽培を行っています。

また、若手の自主性を積極的に応援する企業風土があり、葉草のカノコソウの栽培や地元農協青年部活動への参加なども積極的です。

全従業員が経営方針や経営状態が分かるよう定期総会では毎年の経営データ、さらには次年度の計画などを全員に公開し、意識の統一を図る工夫をしています。

『安全安心な農作物を、誠意をこめて生産し供給する。』地域の特色を活

かし、土を愛し土と共に生きる。』社員一丸となって、会社の繁栄と地域社会の発展に貢献する。』『相互に協力連携を保ち、明るい職場づくりに努める。』常に夢と希望を持ち、社員の幸福を追求する。』という社訓を掲げ、それを実践している法人です。



受賞理由

- 7戸の農家が集まり集団で地域農業を支える法人経営を成功させている。
- すべての従業員を対象とした経営総会などを通じ、経営方針、事業計画を全員が共有した経営を行っている。
- 雇用の安定を図るために冬期間の収益確保に努め、若手従業員のやる気を活かした事業を実践している。



【第14回】

H A L 農 業 賞

THE 14th AGRICULTURAL AWARD



優秀賞

有限会社コスモス（清水町）

代表取締役 安藤 智孝氏



J A 十勝清水町の職員であった父親（安藤賢治氏）が「肉用肥育牧場」を創業したのが、昭和62年。その後、牛肉輸入自由化などの影響もあり、子牛の哺育事業、ブラウンスイス雄牛の肥育事業、黒毛和牛の繁殖事業、さらにコンビーフを筆頭にブラウンスイス雄牛の加工品開発と常に時代を見据えながら事業を展開してきました。

平成26年には畜産の環境衛生基準である「農場HACCP」を十勝の肉牛牧場で最初に取得。また、加工品の「ブラウンスイス牛コンビーフ」は、平成27年に「北のハイグレード食品」に認定され、平成28年に農水省「フードアクション・ニッポンアワード」で10008アイテムの中からトップ10に入賞、平成29年には、雑誌「料理王国」の素材100選に認定されるなど、高い評価を得ています。

現在は、「牛種の転換により収益の確保、将来性を意識」「地元事業者とのコラボ商品開発（地域企業としての役割）」などの目標を掲げ、さらなる飛躍を目指すとともに、「コスモスファームの目的」社員とその家族の安定した幸せ

受賞理由

- 繁殖⇒子牛⇒育成⇒肥育⇒枝肉・加工品といった、肉牛に関するすべての流れを自社でコントロールし、フレッシュな事業展開を成功させている。
- 牛種を転向し飼養頭数を減らし、従業員規模に応じた環境を実現させつつ、より収益を確保するために加工品の開発、販売にも取り組んでいる。
- 十勝の肉牛牧場で最初に「農場HACCP」を取得、働き方改革を見据えた働きやすい環境づくりの実現など、常に時代の先端を行く経営を展開している。

な生活』『人にも、牛にも、あったかく』『コスモスファームの文化を作る』という経営指針を実現するために日々、前進を続けている法人です。



チャレンジ
賞

株式会社上原農場／平農場(新得町)

(株)上原農場 代表取締役 上原 祥宏氏／平農場 平 雄一氏

傾斜や不正形、多雨、冷涼など、畑作には厳しい環境のなか、工夫を重ねて高品質の農産物を生産・出荷。法人である上原さんと同年代の個人経営の平さんがタッグを組み、機械設備の共同利用や技術をお互いにカバーし合って営農しています。

土壌改善のため、毎年畑ごとに土壌診断を行い、土改材や微量元素などの施肥管理をきめ細かく実施。また、合筆、均平、除礫、耕厚調整、疏水材客土、暗渠を行い、土壌の物理性向上と作業の効率化を図っています。また、篤農家の知恵や技術を学ぶため、積極的に各農場を訪問しています。これから多くの技術や工夫へのチャレンジが期待される経営者です。

受賞
理由

- 傾斜や不正形、多雨、冷涼など畑作を行うには条件が厳しい地域であるが、常に土づくり、土壌を意識した技術、工夫を重ね高品質の作物を栽培している。
- 良い技術、栽培方法の習得に熱心で、道内各地に赴き、研鑽を重ねている。
- 法人化した経営体と個人農家がお互いの得意分野を活かし、作業効率の向上、機械の有効活用などに取り組んでいる。



支援企業
賞

株式会社いただきますカンパニー(帯広市)

代表取締役 井田 美美子氏

全国でも珍しい「畑ガイド」というシステムを構築。生産現場である農場の景観をガイドの案内で楽しみながら、農場でとれたものを食べる「農場ピクニック」というツアーを実施している企業です。国内外の赤ちゃんから大人まで、年間約2,000人がツアーに参加しています。冬期には出前事業や講演なども行っています。

農業の現場と消費者との距離が離れたものになっている今、生産現場に想いをはせるきっかけとして、「都市と農村の交流、食育の推進、農村の雇用創出を進め、安心できる「子どもたちの生きる未来」』を目指して活動している企業です。

受賞
理由

- 畑でピクニックするツアーなど、新たな視点で農業の魅力、畑の持つチカラを伝える企画を事業化させた。
- 畑ガイドなど、独自の人材育成の場を設け、女性や高齢者の新たな就業機会を作り出している。
- 農業と観光の連携を促進することにより、都市と農村の交流、食育の推進、農村の雇用創出を進めている。
- 十勝だけではなく、道内や本州でも畑ガイドなどの仕組み、事業化を展開している。



特別賞
農業人材
育成賞

北海道岩見沢農業高等学校(岩見沢市)

校長 畠山 佳幸氏

北海道でもっとも古くに創立された職業専門の高等学校。卒業生は2万人を超え、農業界に多くの人材を輩出してきました。現在は7学科で約800人が学ぶ、道内最大の農業高校です。

2013年には北海道内の職業系専門高校では初の文部科学省指定「スーパーサイエンスハイスクール」になり、生命、食、環境、エネルギー等の分野を担う科学技術系の基礎を身につけた人材育成、教育に取り組んでいます。2017年には、道内の公立高校では初となるグローバルギャップ(G-GAP)をトマト、ホウレンソウ、米など9品目で認証されるなど、経営感覚溢れる教育の実践を行っています。

受賞
理由

- 明治40年(1907年)、空知農業学校として開校以来、卒業生は2万3千人を超え、全国有数の農業高校として常に時代の変化に即応した農業教育を行ってきた。
- 北海道内の職業系専門高校では初のスーパーサイエンスハイスクールに指定され、大学との共同研究や、国際性を育むための取り組みが行われている。
- 道立高校では初となるG-GAPを取得し、経営感覚溢れる農業経営者の育成を行っている。



農業分野における 障がい者就労セミナー 開催

2018年11月8日(木)、旭川市国際会議場において、農業分野における障がい者就労セミナーが開催されました。このセミナーは、「農福連携促進事業委託業務」受託コンソーシアム(HAL財団、北のめぐみ愛食フェア実行連絡会)が北海道より業務委託を受け、農業に取り組む障がい福祉サービス事業者の方々が継続的に農業に取り組むに当たっての課題解決、ならびに技術向上を目的に開催されました。

基
調
講
演

『人との繋がりの中で、幸せを感じられる仕事づくり』

京丸園株式会社 総務取締役 鈴木 緑

10代から80代まで さまざまな人が働く組織

私たち京丸園は、水耕栽培でネギ、ミツバ、チンゲン菜の3品目を周年栽培しています。組織としては、代々農業を営んでいた鈴木家が法人となり、10月から15期がスタートしたばかりです。総勢92名、最高齢は82歳、若い方では16歳の高校生のアルバイト、10代から80代までの様々な人たちが働いています。

現在、京丸園には土耕部、水耕部、心耕部という3つの部署があります。売り上げの99.9%が水耕部のもので、施設栽培の面積は約1.3 haです。土耕部は、アイガモ農法で少しお米を作っていますが、住宅化が進み、離農が増えていますので、近隣の荒れた農地を管理する意味も持つてやらせていただいております。

心耕部は京丸園の特徴的な部署で、障がい者や、仕事をする上で誰かのサポートやフォローを必要とする人が所属しています。農業生産する部署ではなく、水耕部などの作業を分解・解析し、作業者にあった仕事を見つけ、作業メニューを組んでいます。この部署では、25名の障がい者が

働いています。京丸園全体では、社員に加え、地元の特例子会社の人たち、福祉施設(B型、就労移行)の人たちなど、一日100名以上の方が何かしらの仕事をしてくれています。

私たち京丸園の経営理念は『笑顔創造』です。自分たちだけでなく、働いている人や、野菜を買って下さる人、使って下さる人、いろんな人たちが笑顔になれば、会社として良くなるだろうという思いでこの経営理念を作りました。心耕部では、コンストラクティブリビング(建設的な生き方)と呼ばれる教育法・学習法と、森田療法内観法という日本に元々あった心理学を組み合わせたプログラムを取り入れています。

京丸園ではネットワークや連携をメインに考えています。社内では、農園の上司たちと、そこで働く障がい者と、担当社員が三角関係を作るようにし、働く時間の変更とか、仕事内容、給料などについて、上司に直接言うのではなく心耕部の担当社員に相談できるような仕組みになっています。また、社外では、障がい者のご家族、福祉施設の方々が必ずサポートについてもらうようにしています。一般的に、就労の

最初の場面でご家族や施設のサポートが付くことが多いのですが、働き続けている間でも何かしら問題は起きてくるので、この様な体制を作らせてもらっています。

少し難しめの仕事だと特例子会社をお願いしたり、簡単なものはB型事業所をお願いするなど、施設のタイプによって依頼する内容を変えています。生産した野菜は全量、JA経済連を通して全国44か所の市場に送らせてもらっているほか、苗の生産で連携したり、地元のJAとは連携を密に取っています。いま全国的に見てもJAを通さないで直接流通をする農家が増えてきたのですが、自分たちが必要だと思つて作った農協組織は農家がつと使うべきだと思つており、JAにあるものはJAで賄うというスタンスでやっています。ですが当然、資材などはJAよりほかが安ければそういった話をさせてもらいます。

農業と福祉の親和性と ナビゲーションマップの作成

最初、障がい者の人たちが来るときに、どんな仕事ができるのか?ということ



がすごく気になりました。そこで福祉事業所の人たちに仕事を切り分けてもらい、細分した作業を私たちでレベル付けしナビゲーションマップを作成しました。この作業は継続して行っています。このように仕事を切り分けて、仕事の難易度を差別化することで、働きに来た人たちがどのレベルの仕事ができるのか、その人がどのレベルの仕事までやりたいと思っているのかという話をするができるようになります。色々な人が参入できる現場になってきました。

作業を切り分けることは農業者には不慣れなことで、例えば、苗を植えるという作業の中には、苗を運ぶ、苗を植える、植えた苗に水をかける、片付けをするとい

う作業が含まれます。農業者はどうしても一人の作業者が種を撒くところからすべてやるという感覚があり、作業を分けていくということが新鮮でした。これは私たちができていたものでなく、福祉の人たちに助けていただいていたものでないかと思っています。

元々農業現場は、障がい者が参入しやすいという話をよく聞いていましたが、私たちも実感しており、特例子会社や地域の障がい者雇用という形で一般就労できず、利用料を払って福祉サービスを受けたり、福祉の助成金に絡んでいる人たちが何とか農業界に入れることができないかと考えています。

農業の仕事の中に、ハウスの草取り掃除があります。やると病害虫が減ると分かっていますが、手間が無くなかなかできない仕事でした。私たちが出会った特別支援学校の生徒に、農業現場が好きで農業がしたいという女の子がいました。体力がなく一般的な農作業をする能力が無かったのですが、特別支援学校の先生が、彼女は掃き掃除が得意なのでハウス中の掃除を毎日やるのどうかと提案してくれました。先生や親御さんからの彼女は福祉施設に行きたいのではなく働く現場で仕事したいのだという話の中で、最低賃金除外申請について教えてもらい、最低賃金の半額からスタートしました。実習として2週間やつてみたところ、彼女が毎日、点々と分かれているハウスに掃とゴミ袋

を持つて歩いて行つて掃除してくれたおかげでハウスの環境がすごく変わりました。彼女も凄く喜んでくれましたし、毎日朝出勤して、ハウスまで歩き掃除をして帰るといふことを半年続けたところ、彼女にすごく体力がついてきました。半日から段々時間を延ばし、次にできる仕事を見つけてステップアップしていくことで、今ではチンゲン菜の袋詰め作業を担っており最低賃金を超えた時給になっています。

中には時給が中々上がらない子や、体力が落ちてきてしまったりするケースもありますが、本人もあんまりそこまで頑張つて働かなくても毎日同じ時間に仕事をしたという希望などもあり、本人が何を希望するのかというところ、お互いに目標を持つてやっていくことが大切だと思います。

障がい者への作業指示と雇用のための設備投資

特別支援学校から男子生徒を受け入れた時に、水耕栽培で使うトレイを洗う作業ができるのではないかといいことでそこからスタートしました。まず、綺麗に洗つて下さいという指示を出したところ、彼は1時間で5枚のトレイをずっと擦つていただけでした。これでは作業にならないと思いましたが、先生からは綺麗に洗つて下さいは指示ではありませんと指摘されました。その時は不満に感じました

が綺麗という表現はそれぞれの人で基準が違いますか？と言われ、初めて基準というのに思いが至りました。彼にしてみればゴミのあるなしではなくトレイが真っ白な状態になったかどうか綺麗の基準だったので、当然何回こすつても終わらないわけです。その後、具体的なやり方を指示することが作業指示であると教わりました。

最初は自分の能力にあった作業からスタートし、そこから中々能力を上げていけない場合、その人の能力を向上できる機械を作る方法で取り組んでいます。トレイ洗浄工程を機械化しましたが、県内に障がい者雇用をしたいが職域的に自分たちでは雇用できないので障がい者が使う機械を作つてみたかったという会社があり、すべてフルオーダー組み立ててくれました。この機械を使っているのは、右側に麻痺のある男の子です。機械を設計する際、作業療法士にも入つていただき、麻痺のある右手も使つた方がいいとの助言を受け、敢えて右手でトレイを掴んで機械に入れて、左手で洗い終わったトレイを積んでいくという設計で作りました。

設備投資をすると経費が掛かりますが、京丸園では障がい者雇用の数に比例して売上が伸びています。障がい者雇用がネックとなるのならば売上は伸びていきません。私たちは障がい者を雇用し機械投資しても売上が伸びることができました。農業が儲からないのは何か？障がい者

雇用が進まないのは何か？という理由は私たちが今まで思っていたものとは違っていたのではないかと今では思います。

浜松市ユニバーサル農業研究会と特例子会社での取り組み例

浜松市ユニバーサル農業研究会は、浜松市農業水産課が事務局となり、農業と福祉の他、一般企業、市役所福祉課、会計士や労務士、機械メーカーといった様々な人たちが関わっています。最初、農業と福祉をうまく繋げたいと思った時に、まず特別支援学級の生徒の実習を農家にお願しました。その際、県の予算でジョブコーチを付け、事前にある程度勉強してもらってから実施しました。県内全域の農家で受け入れてもらいましたがとても好評で、受け入れ農家も増え、3年ほど事業として継続し、農業と福祉の組み合わせが良いということを証明できました。しかし、県の事業が終わり、ジョブコーチにつけるお金が無くなると、本来ならばジョブコーチ費用は障がい者本人と受入農家側が折半するのが道理的ではあるのですが、そこまでして事業を続けようという受け手が無くなってしまう、福祉側からも、事業を進めて雇用までには至らないということで行き詰まりました。

個人農家がパートの雇用も難しい中で、いきなりの障がい者雇用というのは難しいという中で、教えてもらったのが大手企業

の特例子会社を誘致するということでした。当時、大手企業は法定雇用率を達成できないと納付金を払わなければならない中で、障がい者雇用には苦戦しており、障がい者問題を研究されている方から企業を何社か紹介していただいて、モデルを検討してきました。福祉の分野では地元で障がい者雇用が進まなく一般就労できない子たちも多いという現状があり、農家は仕事はあるけど人手が足りないが季節限定でもパートを雇うのも難しいといったときに、大手企業の特例子会社を作ってもらい、作業委託で農作業に入っていたかどうかというモデルです。

特例子会社の株式会社ひなりが立ち上がり8年目になります。地元の障がい者を



雇用し、農作業の請負をして農家に仕事をやりに行きます。特例子会社は浜松には事務所があるだけです。初期投資がほとんどないことが一つのメリットです。京丸園のような農業法人だけでなく、いま8軒ほどの農家と契約をしてくれています。雇用に行かないまでも人手が欲しいという農家にとってメリットがあり、作業を聞き出し、その作業だけをやって帰っていくますが、派遣ではなく委託なのでそこに必ずサポートが付きまます。

異なる視点を取り入れ可能な作業に改善する

京丸園ではチンゲン菜を日量2万〜2万5千本収穫しています。当初、収穫と不要な根や葉を切る作業をハウスで行い、包装作業だけを調整作業場でやっていました。当時、毎日4〜6時間の収穫・調整作業と、包装作業の前準備も含めた作業を作業員全員で8時間ぐらい掛けてやっていた。しかし、全国的に夏場暑く、ハウス内での労働環境が課題となってきたとき、特例子会社から収穫・調整作業をハウス内で行わない新しい工程を提案されました。植えたままのチンゲン菜をハウスから台車で作業場に運び、機械と人手でカット調整作業を行うというもので、一連の流れでやると約4時間と、従来の半分の時間ですべてが終わるようになりました。このチンゲン菜は障がい者だけで作業を

するというポリシーで組み立てていて、現場には作業の進捗管理をするサポートが一人いるだけです。最初、特例子会社の方に提案してもらった時は懐疑的で、助成金もなく多額な投資だったこともあり、大きな決断でした。

姫ネギでの事例では、限られた技術のある人の仕事と認識し、手先の器用なパートにやってもらっていた定植作業を障がい者の作業に落とし込むことができました。姫ネギはスポンジに種を撒き苗に仕立てます。できた苗はスポンジをちぎって、新しい栽培ベッドに定植しますが、デリケートで丁寧に扱わなければいけません。この作業を特別支援学校の先生が見たときに、毎日これだけ多くの仕事があるのであれば生徒にやらせたいという話になりました。その後しばらく経って、学校で生徒が使っている下敷きを使い、高確率でうまく定植できるやり方を考えてもらいました。私たちはこの作業をできる人を探すという発想でしたが、先生は生徒ができる作業にするためにはどうするかという発想でした。農業者だけの知恵ではどうしても野菜はここで作るもの、ここで収穫するものという考えから離れることができませんでした。しかし特例子会社だったり、福祉事業者の人たちの目線が入ることで、疑問点が多く出てきます。そういったことが作業改善に繋がると思っています。

The Fellowship



member's interview

Vol.50

※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。

農業経営モデル紹介

第13回HAL農業賞 優秀賞

有限会社ハッピーネスデューリィ (池田町)

取締役 嶋木正一氏



牧場製のジェラートで起業
加工品を増やし通年雇用を実現



1990年、酪農家による本格的なジェラートの製造販売会社としては、北海道内で最も早く誕生した有限会社ハッピーネスデューリィ。代表の嶋木正一さんは1998年に嶋木牧場の経営を長男に譲ると共に、ナチュラルチーズの製造・販売を開始。その後、時代に合わせた商品開発を続け、現在はジェラート、アイスクリーム、チーズ、プリン、ピザなど、嶋木牧場の生乳を原料とした加工品の製造・販売を行っています。設立当初から地域の人材を通年雇用するなど、地域の中核を担っている農業企業です。

規模拡大を選ばず
付加価値で経営を拡大

私が高校を卒業して就農した当時、嶋木家では畑の他に水田が少しあり、さらに牛、豚、鶏などを飼っていました。その後すぐに昭和41年(1966年)の大冷害。米はまったく採れず、小豆も諦めて、8月には畑に牧草を植えたことを覚えています。その数年後に水田が堤防用地となり、売却したお金で20頭牛舎を建てました。牛が増える

と畑作との複合経営では労働負担が大きかったため、最終的には酪農専業になりました。

やがて酪農の3種の神器と言われたパイプラインミルカー、バルククーラー、バーンクリーナーを導入。しかし投資額が大きく、経営に行き詰まりを感じようになりました。そこで35歳のとき、経営のヒントを得ようとアメリカに短期研修に行ったのです。私は家業を継ぐために大学に行くことを断念した経緯があり、できなかった勉強をここでしようという気持ちもありました。当時としては最先端の、受精卵移植を行っている牧場に手紙を出してお願いし、短期集中で学ばせてもらいました。以降、5〜6回アメリカに研修

に行っています。

アメリカの酪農経営は当時でも500〜1000頭規模。スタンション牛舎を建てたばかりでこれ以上の規模拡大はできない嶋木牧場の経営の参考にはなりませんでした。けれどもちこち見て歩くうちに、アイスクリームなどを販売している牧場に出合いました。牧場以外には何も無いのに、大勢の人が買いに訪れる。日本もこのような時代が来るのではないかと考え、乳製品の製造と販売に踏み切りました。

専門家とコラボして ジェラートなどを開発

牧場でのアイスクリーム製造・販売は

前例のない試みでした。農業経営とは別に法人を立ち上げ、第三者を株主に入れることで許認可を得、1990年に、アイスクリームと軽食などを提供する施設をオープンさせたのです。酪農家としては国内初の取り組みとして注目を集め、大勢の観光客がやってきました。最初の投資は6500万円でしたが、すぐに増築のために3500万円を追加投資しています。

加工品を作るにあたり、ソフトクリームでは普通すぎるので、当時はまだ珍しかったイタリアンジェラートに目をつけました。製造方法は、本場イタリアで修業した日本のジェラート職人の草分け的な存在である根本清氏にノウハウの伝授をお願いしました。また、アイスクリームは、ハーゲンダッツと同様のスーパープレミアム（乳脂肪分15%以上）を目指し、帯広畜産大学にお願いして共同開発しました。

軽食メニューはその後、さまざまに変更してきましたが、現在は自家製チーズを使用したピザを提供しています。チーズ製造を開始したのは1998年。牧場の設備投資の負債は全てハッピネスデリーの利益で返済し、負担のない状態で長男に牧場経営を移譲、自分たち夫婦は新たに別の事業を、と考えるようになったのです。

スイスでラクレットチーズの製造を学



んだ職人を3年間雇用し、工房設立に5000万円を投資してスタートしたのですが、当初はほとんど売れませんでした。職人と私の妻とで15種類ほどのチーズを開発、パルメザン風の製法で作ったものが、現在、ラクレット以外で唯一製造しているチーズ「森のカムイ」です。このチーズはJapan Cheese Awards 2016で最高位のグランプリを獲得、またALL JAPAN ナチュラルチーズコンテストで金賞・優秀賞を複数回受賞しています。JAL国際線ファーストクラスの機内食としても採用されています。

コンテストや現地視察で 商品の進化を図る

現在、当社で最も売上を上げているのはカップ入りソフトクリームです。これは卸売会社やスーパー等への販売のほか、池田町のふるさと納税の返礼品ともなっており、昨年度は40万個以上



を販売しました。数年前まではブームの影響でプリンが主力でしたが、こちらは現在400万円程度の売上となつています。ピザも人気があり、ふろさと納税でのリピート率が非常に高い商品です。

創業当時から、社員の通年雇用と年中無休を貫いてきましたが、今シーズンには29年目にして初めて、店舗を冬期休業としました。観光客の少ない冬期は、店を開けるとどうしても赤字が嵩んでしまう。日本全体の経済情勢の問題もあり、冬をどう生き延びるのかは、北海道の農業企業にとってこれからも大きな課題となると思います。

冬期間も卸売会社向けのプリンやカップ入りソフトクリームなどの製造作



業があり、社員パートを含めたスタッフの通年雇用は続いています。しかし地域の人材が減る中でどこまで続けられるだろうか、という思いもあります。

そんな状況ではありますが、前向きな試みは続けています。2019年は、ジェラートのレシピを授けてくれた根岸さんと、町内の洋菓子店とチームを組み、十勝ならではの素材を使ったジェラートで「ジェラートワールドツアー」というコンテストに挑戦します。

4月から1次審査のノミネートが始まりますが、目標は8月末の3日間、横浜で開催されるファイナルへの進出。12チームが参加し、8万人の来場者の投票で日本NO.1ジェラートを決定するというものです。ファイナルの上位3チームは、2021年にイタリアで行われる世界大会に進むことができます。牧場のチームとしても、北海道・東北からの参加でも通過例はなく、狭き門なのですが、商品開発としても、盛り付けやサービスとしても勉強になると思っています。

私は家族に反対されつつも、コンテストなどには積極的に参加してきました。自分たちが作ったものの善し悪しについて、第三者の意見を聞ける貴重な機会だと思っております。

ジェラートは、これを目当てに多くの人が池田町まで来てくれる当社の看板商品です。生

き残るためにはこれを大事にしていかなくはと思っています。私は現場主義で、情報を徹底的に調べた後は必ず現地に行き、実際に味わって判断し、人とも直接お会いして縁を繋いできました。2月にはHAL農業賞でいただいた賞金の一部を使い、ジェラートの本場であるイタリアのボローニャに行きます。長年守り続けた当社のジェラートの基本を大事にしつつ、レベルアップを図るためのヒントを見つけてきたいと思っています。



DATA



有限会社ハッピーネスデーリィ

所在地 池田町清見104-2

設立 1990年4月

資本金 880万円

事業内容 嶋木牧場の生乳を使用した乳製品の製造・販売

※嶋木牧場は飼養総数約200頭

From

北海道農業法人協会

2019.Winter

第1回

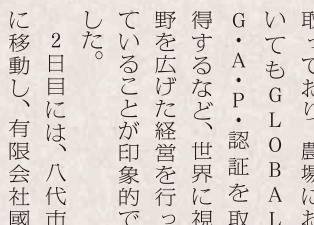
北海道次世代農業サミットを開催



2018年11月14日(水)、ホテル札幌ガーデンパレスにて、第1回北海道次世代農業サミット『北海道農業をイノベーションする』依存型農業から自立型農業へ 未来の食と人をつくる』を開催しました。



このイベントは道内50歳未満の若手農業経営者・次世代の担い手候補・従業員らが、互いに情報を共有・交換し、切磋琢磨し合える場を提供することを目的としたもので、観覧者も含め143名の参加がありました。



り、株式会社ベジアーツ山本裕之代表取締役による基調講演、道内生産者らによるパネルディスカッション、それを受けての若手農業者によるグループディスカッションと発表が行われました。参加した農業者からは、「とにかく面白かった」「勇気づけられた」「やる気が出た」という声が多く寄せられ、今後の盛り上がりに向けて期待のできる内容となりました。

北海道農業法人協会 10月～12月の主な活動	
10月 15日	オランダ経済使節団セミナー商談会(札幌)
24日	上川管内農業法人ネットワーク現地研修会(比布)
26日	第7回のぶし経営塾「特別講演会」(札幌)
31日	第8回のぶし経営塾 「農林水産省国内外における農業資材の供給の状況に関する調査に係る農業者との意見交換会」(札幌)
11月14日	第1回北海道次世代農業サミット(札幌)
19～21日	第9回のぶし経営塾 「農業経営・財務集中講座」(札幌)
26～28日	国内視察研修(熊本)
29日	北海道農業法人化等支援協議会 経営戦略会議(札幌)
30日	平成30年度第1回日高農業生産法人会研修会 (新ひだか)
12月 12日	北海道農業法人化等支援協議会幹事会 経営戦略会議(札幌)
	第10回のぶし経営塾 「水田部会コメの需給に関する意見交換会」(札幌)
26日	第5回三役会(札幌)
	北海道農業法人化等支援協議会戦略会議(札幌)

国内視察研修(熊本)

2018年11月26日

から28日の3日間、熊本市ならびに八代市にて国内視察研修を行いました。今回の研修では、熊本県協会の理事の方々にも交流会にご参加いただき、より多くの情報交換ができた研修となりました。

初日には、熊本県農業法人協会の香山勇会長が代表を務める有限会社コウヤマを訪問し、熊本の郷土菓子である『いきなり団子』の製造工場を紹介いただきました。同社では早くからHACCP認証を取得し、農産加工の分野であっても衛生安全を強みとする経営戦略を取っており、農場においてもGLOBAL G.A.P.認証を取得するなど、世界に視野を広げた経営を行っていることが印象的でした。

2日目は、八代市に移動し、有限会社國崎青果ならびに株式会社J・K・Cアグロを訪問し、大規模な野菜栽培圃場や出荷設備を紹介いただきました。國崎青果では、全国に拠点を持ちながら収穫から選果・販売までを受託するダイナミックなビジネスモデルを紹介いただき、J・K・Cアグロでは、取り扱っている農業資材の流通コストを削減させるノウハウについて紹介いただきました。



熊本の農業は専業で規模が大きく、北海道と同じ目線で経営を考えることができ、将来的なコラボレーションも含めて可能性を感じさせる研修となりました。