

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15回】

# HAL農業賞

THE 15th AGRICULTURAL AWARD

The fellowship

農業経営モデル紹介

有限会社ミナミアグリシステム 南 和孝氏



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

【第15回】

# HAL 農業賞

THE 15th AGRICULTURAL AWARD

優秀賞

THE 15th  
AGRICULTURAL  
AWARD

合同会社 十勝とやま農場 (帯広市)

代表社員 外山 隆祥氏



36haの畑で小麦、バレイシヨ、豆類(小豆、大豆)、飼料用コーンなどを栽培している合同会社 十勝とやま農場。

1917年(大正6年)に入植した外山家の三代目となる勝則氏が1990年(平成2年)に産地直送を開始し、農場の様子を伝える家族新聞『フェイム新聞』の発行や宿泊施設設置など、消費者との交流をスタートさせました。

2004年(平成16年)の勝則氏の急逝後は妻の聖子氏が経営を引き継ぎ、2009年(平成21年)以降は息子の隆祥氏が四代目として経営に当たっています。

「食卓に笑顔の種を届けたい」をモットーとし、より食卓に近い農場を目指す経営を実践。土壌分析による診断結果を基に、化学肥料や有機肥料を適正に使い分けたミネラルバランスの良い土作りをするなど、環境や人に優しい食料生産に取り組んでいます。農家民泊は、2つの宿泊施設を整備し、修学旅行生、農業実習生、インターン生、農業体験希望者、観光客などの受け入れを行っています。情報交流誌『フェイム新聞』は『土の

## 受賞理由

- 「食卓に笑顔の種を届けたい」という明確なモットーを掲げ、日々の営農を行っており、それが消費者、利用者目線の事業につながっている。
- 消費者への直販は、購入しやすい価格、数量の商品を用意するなど、他の農業経営者も発想、着眼点を参考にできる事業を行っている。
- 聖子氏が発行を始めた『フェイム新聞』は現代表に引き継がれ、『土の香り』として通算34号に。さらに、現代表の妻が発行する『農家のヨメ?!通信』は2015年から発行され、すでに11号。このように消費者への情報発信を長きにわたり続け、消費者から身近で親しまれる存在となっている。

「香り」と名前を変え、通算で34号を発行。また、2015年からは隆祥氏の妻・暁子さんによる『農家のヨメ?!通信』がスタートし、現在11号となりました。農家、農業と消費者をつなぐために多くの仕掛けを作り、継続的に実践してきた農場です。

HAL農業賞とは、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・団体を表することで、北海道農業を活性化し、農業の企業化を促進させるために平成17年に創設したもので、今回が第15回の開催になります。

今年は12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、以下のとおり受賞者が決定しました。



## 農事組合法人 ぴりかファーム (今金町)

代表理事 末藤 春義氏



1999年(平成11年)に再建農家2戸を含め5戸の農家で設立された農事組合法人ぴりかファーム。142haの耕地で米、馬鈴薯(男しゃく)、ブロッコリー、アスパラガスなどを生産しています。

法人化の動機は、「労働の効率化と農業経営の増大を通じて経営改善を図りたい」「農業者の減少、町の人口減少に歯止めをかけた」との思いからでした。法人設立当初に抱いた「家族的集落営農法人こそが、これからの地域や集落を守ることができる組織」との思いは今も変わらず、日々の事業活動の源となっています。

小学校の教育の場として田植えから稲刈りまで体験のできる圃場を提供するなど、地域に根付いた活動が評価され、第8回HAL農業賞地域貢献賞を受賞。その後も堅実な事業展開を進めてきました。引き受けてきた離農跡地や耕作放棄地は、土地改良と土づくりによって生産性が向上。設立から20年を経た現在、法人として内部留保も蓄積できるまで成長しています。養護学校卒業生の就労にも取り組んでお

り、今金型農業モデルとして評価されています。

さらに、女性社員の発案により2017年(平成29年)からスタートした「出資制度」により自己資金の増強を実施。翌年には女性理事3人を増員し、経営体質の強化に併せて、パートを含む従業員が出資者になることによる経営意識の向上も期待されています。

### 受賞理由

- 再建農家を含む5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。
- 「労働の効率化と農業の増大を通じて経営改善を図るとともに、農業者の減少、町の人口減少に歯止めをかけた」との思いを持ち続け、設立から20年を経て、現在では今金町の中核企業に成長した。
- 法人の水田の一部を利用して、地元小学生の総合学習を実施しているほか、養護学校卒業生の就労などに取り組み、地元では新たな今金型農業モデルとして評価されている。



【第15回】  
**HAL 農業賞**  
 THE 15th AGRICULTURAL AWARD



株式会社 三笠すすき農園 (三笠市)

代表取締役 鈴木 秀利氏



三笠市の農家の長男として生まれた鈴木秀利氏は、就職後、脱サラして八百屋を開業。札幌で有機栽培や自然栽培の農産物を扱う「有機やさいアンの店」を経営し、消費者と生産者とを結ぶ体験型交流に力を入れてきました。2007年(平成19年)に父の農場経営を引き継いで以降は、農村の生活の魅力を再発見。米の生産から収穫までの体験ができる「田んぼプロジェクト」を開始するなど、体験型交流にさらに力を入れるようになりました。

また、地域活性化を考え、農家、飲食店関係者、ツアーガイド、イラストレーター、写真家などと手を組み、2017年(平成29年)に「三笠地域における「農」と「食」の連携推進協議会」設立。水田やりんご畑での農業体験と組み合



わせた畑のレストラン「オーチャードテーブル」や「一夜限りのオーベルジュ萱野駅」などのイベントを2017年(平成29年)から開催しています。2019年4月25日には、交流拠点となるレストラン兼宿泊施設「畑の中のレストラン E K A R A」がオープン。農業体験、農業地域での過ごし方、食の魅力を伝える取り組みは、地域の目指すべき農村の在り方にも大きな影響を与えています。

受賞理由

- 都市と農村を行き交う新たなライフスタイルを広め、都市と農村それぞれに住む人たちがお互いの地域の魅力を分かち合い、「人」と「もの」と「情報」の行き来を活発にする取り組みを進めている。
- 攻めの農業として新たなビジネス展開を実施するためシェフやツアーガイド、イラストレーター、写真家などと手を組み、三笠地域における「農」と「食」の連携推進協議会を立ち上げ、積極的に活動を展開している。
- これまで行ってきた農業の発信、食の推進の取り組みは、三笠市の目指すべき地域の在り方にも大きな影響を与えている。



## ニサナイ大地の会 (むかわ町) 代表 中澤 浩氏

2016年(平成28年)、むかわ町が進める「地域づくりモデル事業」をきっかけに、穂別ニサナイ地区の9戸の農家で組織された任意団体です。過疎化が進む中、地域づくりと農業振興を一体のものとして進めるべく、環境美化活動や地域の直売所などを紹介するマップの制作といった、身近なことから取り組みを進めてきました。今後は地域の農産物を使った加工品の開発を行うなど、農業を基本に活気のある地域づくりを目指します。農業振興に留まらず、5年後、10年後のむかわ町全体の活性化を考えて、地道な活動を行っている団体です。



### 受賞理由

- 同会は、5、10年後の地域農業について検討を重ねながら農業を核とした支え合う地域づくりを展開している。
- 地域づくりを農業を中心に行ない、そのことで後継者対策、地域活性を狙い、地道な活動を続けている。



## 株式会社 風のがっこう (伊達市) 代表取締役 平賀 農氏

2010年(平成22年)春、農業関係のNPO法人から独立し、農業法人である株式会社風のがっこうを設立。2013年に伊達市の農地を取得し、29棟のビニールハウスで高糖度トマトを栽培しています。



選果労働の主力は平賀氏の妻の友人の就労がきっかけとなった「ママ友ネットワークでのパート募集」。フレックス制や複数の地域から募集して学校行事に参加しやすくするなどの工夫で人材を集めています。「大きく儲けるよりも社員に還元」という姿勢を貫きつつ、ノウハウを活かした新たな事業展開を構想しています。



### 受賞理由

- 2007年の新規就農から、わずか3年で独立し、株式会社を設立。「新規就農者のモデルケースになる」「地域雇用の受け皿になる」という経営ビジョンを掲げ事業を展開している。
- 高品質な農産物栽培のために良い技術、栽培方法の習得に果敢に挑戦している。
- 地元との連携を重視し、地域の雇用に拡大し、また地元企業との連携で新しい事業展開を行なっている。



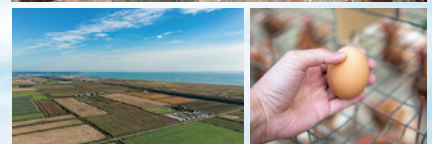
## 小林農園 (厚真町) 代表 小林 廉氏

「厚真町地域おこし協力隊」としての新規就農準備期間を経て、2013年(平成25年)、平飼いで養鶏(採卵)農場を開業。昨年の地震で農地と住居を失いましたが、1か月後には再びゼロからスタートを決意、避難所に暮らしながら新たな土地を求めて準備を進めました。現在は約3000羽、震災前と同等以上の経営規模となり、その再起の姿は厚真町復興のシンボル、令和の開拓者として、町民や他の農業者などに勇気を与えています。生産した卵を使用した加工品の開発や直営店舗のオープンなども視野に入れており、地域の次世代を担う農業者として期待が寄せられています。



### 受賞理由

- 2018年(平成30年)9月6日に発生した胆振東部地震被災地の中から、被災を乗り越え、今後の活動に期待できる。
- 平成25年に新規就農として厚真町で200羽の養鶏事業を開始。2500羽までの拡大を目前に、震災による山腹崩壊の土砂崩れで、それまで積み重ねてきたすべてのものを一瞬にして失い閉園。
- 多くの応援を受けながら見事に再起を果たし、震災からわずか1年たらずで、経営規模が震災前の約2倍の3000羽まで回復させた。





第2回

## 北海道次世代農業サミット

基調講演

株式会社鈴生 代表取締役社長 鈴木 貴博

※開催趣旨については裏表紙に掲載の記事をご参照ください

## 社員が望む形の会社に

静岡県からきました株式会社鈴生の鈴木です。株式会社鈴生は僕が31歳の時に立ち上げた会社です。独立した子の会社も含め、グループがたくさんあり、基準を作る為にJGAPを取得しています。年に1回インドネシアやタイからの研修生とかも一緒に入って、全社員でリスク評価をしたりしています。

うちの経営理念は「おいしさを求めて」という言葉です。28歳のときに決めました。離婚してお金もなくて、どんだのときに、嫁さんが置いていった子どもを保育園に迎えに行ったら、子どもが走ってきて、「お父さんこれ食べて」とくれた野菜がめちゃくちゃおいしかった。これは味がおいしいとか、食べた感覚がいいとかではなく、子どもが僕においしいと言わせたために全力で作ったから。本当においしい野菜というの、糖度とかではなく「あのひとにおいしいと言わせた」と願って全力で作ることじゃないかと思ひ、会社の経営理念にしました。これでいくと決めたら、「おいしさを求めて」を合言葉にして、手を抜かないことを理念として全社員で共有していることがうちの強みです。

もう一つは「作物は育てているので

はなくて、作物が育つ手助けをすればいい」という言葉です。就農のための研修から帰ってきたときには、人よりおいしく作りたいとか、高く売りたいとかの欲があったので、全くいいものが採れなかった。けれどあるとき、「作物は自分で育てているのだから、それを手助けすることがお前の役目だ」という言葉を掛けてもらいました。僕がやりたいことをやるのではなく、作物が今寒いとか、肥料ないとか、水欲しいというのを感じて手助けをすることが一番大事なんです。それを実践して売上が一気に倍に上がりました。この2つの僕の言葉がなければ今の僕はいないと思いますので、経営理念として大事にしています。

経営理念とは別に、事業方針を立てて、どのような会社にしたかを明確にしています。社長がやりたいことだけではなく、社員がやりたいのかが明確でないと事業は進みません。ですので、社長が望む会社ではなく、社員ひとりひとりがどんな会社にしたのかを形にする取り組みをしています。

5 + 5は？と聞かれれば10という答えしか出ないし、それが簡単な教え方です。しかし、10イコールという問題を出したときに、5 + 5以外にも色々な答えが返ってくる。1個の選択肢し

か与えない仕事のやり方を教えるのか、無限の仕事の可能性を与えるのかと言ったら、10イコールという仕事を与えたい、というのが僕の思いです。

毎年8月1日に、富士山に楽しく登ろうというイベントをやっています。前泊して前から登るチームも、前々泊して裏から登るチームもあります。8月1日に頂上に来てれば、みんな目標達成なんです。修学旅行みたいに、何月何日に弁当何個か持って、ここで集合してここで出発して、となると、その選択肢しかない労働者になっています。だから自分達の戦略戦術をどいどん頭の中に考えてもらって、好きなように経営して大きくしろと。その



戦略戦術が間違っていないかの検証だけはしつかりなさいということを教えさせていただいています。

従業員の方にわかってももらいたいのには、経営者は経営者で実はすごく悩んでいます。経営者はどこの山に登るのが正しいのか、そもそも山を自分で作るべきなのかもわからない。非常に孤独です。正しいかどうかわからないけど、みんなでチャレンジしたいと思っている、そこはわかってももらえればと思っています。

### 桃太郎に企業ビジネスを学ぶ

各子会社の社員まで含めて参加OKな経営会議を、毎月開いています。11月にアルバイトを1名補充したとか、資材を試験したとか。この部分はお前前で考えろ、この部分は自分が持つて行って検討します、というのをやっています。問題ごとともその場で決めて、情報もオープンに見せて。会社の金は役員のお金じゃなくて、お前ら社員の金だから、と僕はいつも言っています。いちいち申請するのが大変だから、ある程度予算を持たせてくれませんかという話があり、今、社員一人3万円、技能実習生で1万円、アルバイトとかパートさんで5千円を毎年9月に振り込むので好きに使ってもらっ

ています。

社員と会えるのが月に1回程度なので、社員を呼んで一緒にご飯を食べたりもしています。その中で、先日、19歳と20歳の新入生だけで話をしながらご飯を食べました。そうすると、「僕達もつと休みがほしいんです」と言う。なんで休めないのと聞いたら、「先輩達が休んでないので休もうって言えないです」と。それは申し訳なかった、お前らを労務責任者にするから上を休ませろ、その代わり自分達も休んでどんどん有給使え、ということ、今一番下の子達が労務責任者をやっています。その中で、この子らが指示出したらもつと仕事面白くなるんじゃないかと思いつき、今各一番下と下から二番目が、一週間の指示を出すというのをやっています。上が仕事決めちゃうと下の子たちが一切伸びないので、自ら仕事を決めろと。間違えてもいいから上を使えということ、一週間スケジュールの中に彼らが仕事を組み込むを作っています。

また、事業プレゼンというのをやっています。僕がプレゼンするのでなくて、社員一人ひとりが「こういう会社にしていきたい」とプレゼンするものです。その中で、僕はビジョンをすごく大事にしています。ビジョンを描く大きなお手本が「桃太郎」です。「桃

太郎」には、ビジネスの全部が積み込まれています。

桃太郎は鬼ヶ島に鬼をやっつけに行くという、叶えられないくらいでかい夢をたてます。ただ、でかい夢というのはひとりでは叶えられない。それで彼は「僕の夢と一緒に叶えてください」と仲間を募ります。このポジションにはキジがいい、このポジションには犬がいい、と。ただ、明確なビジョンじゃない限り、他人は口説けない。だから、ビジョンをたてるときには、他人を口説ける、叶えられないくらいでかい夢を作りなさいと社員に教育させていただいています。

そして桃太郎は、きび団子というインセンティブを返す。このインセンティブはお金がいいのか、それとも働き方がいいのか、どんな形かわからないですけど、そこを求めて経営者は頑張るのだと思います。

### 人と教育を大切に

新しいチャレンジを進めるときは順番ですが、人・物・金のどれも大事だけれども、私の場合は、まず人を育てます。人が育たないと、どんなチャレンジをしても絶対失敗します。

今、正社員で約60名、グループ全体では約100名の仲間が頑張ってい

ますが、人が多いのでさまざまなトラブルがあります。問題は大きくなる前に解決したいと思い、元教師の社員を人材部長にしました。人の問題だけに関わる役職です。毎日彼からLINEで報告が来て、このままいつたら辞めちゃいそうな人をどうしますか、とか、新しい会社の責任者にはこの人がいいのでは、とか、いろいろな相談のやり取りをしています。また、彼に全国の高校での講演もやってもらっています。ここでは、自社を紹介するだけでなく「農業って面白いよ」というPRを行っており、農業に興味を持ってもらえればと思って実施しています。

商売としてのビジネスと奉仕作業はぎつちり分けています。今は野菜を食べない文化になってきていますよね。子どもの頃から野菜に触れてもらおうということで、年間1,000人く



らいの子ども達を預かって、農場体験をしてもらっています。それ以外にはNPOと組んで、モスバーガーでレタスからハンバーガーまで作るうという授業をしたりしています。子ども食堂も2つ経営させていたっていて、これは野菜を届けることが目的ではなく、子ども達が畑に来て作物を育て、自分で販売して、残ったものを食べるという授業と一緒にやっています。両親がいない子や家に帰っても人がいない子どもも多く、夏休みの宿題を社員が見てくれたりとか、勉強に来てくれた子には新入社員が賞状を作ってあげたりしています。

生産者全員で器を大きく

生意気ですが、私が先輩方から教わったことを皆さんと共有できればと思います。成功する経営者というのは「運とセンスとロジカル」、この3つがあればいいと教わりました。特定の性質を生まれ持つ人しか経営者になれないような表現ですが1個だけ変えられることがあります。それは運を上げることがあります。それは運を上げることで、「ありがとう」を言い続けることです。「ありがとう」の反対言葉は「当たり前」。「当たり前」が続くと、「ありがとう」が言えなくなります。「ありがとう」には3つあります。1つ

は何かしてもらったとき、チャンスをもたらしたとき。次に、ずっと続けてやってくれているときに「ありがとう」。3つ目が、そう簡単ではないですが、この前の台風の被害について、「また一致団結するチャンスをくれてありがとう」と、今、思っています。心の底ではちょっと嫌だなと思いますが、でも苦しいことはチャンスで、ピンチが来たときにぐっとこらえて「ありがとう」と思えば、もう一回チャンスがくると思っています。3番目のありがとうが言えるように、一生懸命努力しています。

経営をしていると、必ずネガティブになって、どうにもならないときがあります。でも、過去に起こったことは変えられない。なのでピンチのときには、「いつかあれがあったことで今がある」と思えるように壁に向かって立ち向かってもらいたいと思っています。人を育てるとか生意気なことを言っていますが、いつも、それは自分を育てる秘訣だと思つて、やらせていただいています。経営者というものは働きやすい環境を整えるのだけが仕事で、あとは社員が全部やってくれる。そう思つて僕は頑張っています。最終的には、私の会社は指揮ゼロ、一人ひとりが全部考えてやる会社になりたいと思っています。最後にもう一つ、皆さんと共有したいことがあります。



今、野菜が豊作になるとか不作になるとかいろいろありますが、そもそももう需要というコップがいっぱいになっているように思います。売り方や作り方や商品名を変えて、そのコップの中を奪い合っている状況で、これだと日本の農業は何にもよくならないと思います。みんなでこのコップ自体を大きくして、どんなものでも、まだまだ作つても、いっぱいいたくさんほしいよ、と言ってもらえるコップ作りも一緒にやっていければと思います。

僕達がいつまでも楽しく農業を続けるためには、一步一步の努力、隣の農業者と戦うのではなく、農業自体を盛り上げる、全員で農業のための器を大きくしていく動きができれば幸せです。



# The Fellowship



member's interview

Vol.54

※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14回HAL農業賞 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



「求められる生産」で販路開拓  
連携事業で地域農業の強化へ



洞爺湖に面した壮瞥町の高原エリアを中心に、115haという大規模農業を実践しているミナミアグリシステム。ジャガイモ・タマネギ・カボチャなどの畑作に加え、トマトやアスパラガス、和牛繁殖などでの複合経営を行っています。青果会社と連携してのブロッコリー栽培では、生産者グループを立ち上げて産地を形成。安定供給による価格維持を図っています。

代表の南和孝氏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、北海道農業を牽引するリーダーの一人です。

消費者との交流から  
こだわりの生産・販売へ

私の家は祖父が分家して始まり、当初は12haほどで営農していました。私は1985年(昭和60年)に大学を卒業し、実家で就農。当時は白花豆などの高級菜豆が作付の中心でしたが、食生活の変化で需要が落ちてきていました。また、跡継ぎがない近隣生産者の農地を引き受けて耕作面積が大きくなってきたことから、手作業で支柱を立てる白



花豆の生産は困難に。そこでの機械労働を主軸として生産できるジャガイモなど畑作物を導入しました。

農作物を商品として意識するきっかけになったのは、コープこうべが展開するフードプランに参加したこと。イベントなどで消費者と交流する機会があり、「食べてくれる人がいるから私たちの生活が成り立つ」ということを実感しました。また、化学肥料や農薬への忌避感の強さ、「子どもたちに安心できるものを食べさせたい」という親御さんたちの強い思いを知り、減農薬栽培にも取り組むようになりました。

栽培にこだわるようになると、普通にJ Aに出荷するよりも「求められて

いるところに販売したい」と思うよう

になりました。そこで冬の間、市場や青果卸などを訪ね、情報収集と販路開拓に動きました。最初は勇気が必要でしたが、訊けば教えてもらえるものです。しかし当時は「自分の作ったものを認めて買ってもらいたい」という想いだけで、今考えらるとお金を回収するスキルがなく、経営感覚はまだまだでした。

当時は畑作物が中心の経営で、ジャガイモとカボチャは、特別栽培を専門に扱う業者に販売していました。

畑作は、大量に作つてまとめて売るイメージがありますよね。一般的には自分で商品化まではしない。けれども私

は、消費者の反応を肌で感じたい、自分の作っている物が受け入れられるかどうかを知りたい。なので自分で小売もしています。でも、自社ブランドとして箱詰めまでして販売するのは、やはり手間が大変です。今はギフト用と自社の会員のみに販売しています。

## ブロッコリー生産で財務体質を改善

父から経営移譲を受けた2年後の2002年(平成14年)に、経営を法人化しました。これは北海道農業法人協会でのセミナーなどで学んできた影響です。私には「法人化は畜産経営で行うもの」というイメージがあったのですが、法人協会にはいろんな業態の方がいらして、それぞれに規模拡大や、六次産業化や、多角経営などに取り組んでいた。新規就農で法人経営をしている方もいた。すごい経営者がいる、こんなアクティブな農業ができるのか、と衝撃を受け、自分の目指す方向が見えました。いろんな方々にアドバイスをいただいたので法人化でした。

現在の経営の柱の一つは、(有)國崎青果との連携事業によるブロッコリー生産です。國崎青果は九州のブロッコリー産地で、収穫労働を提供するスタイルでの契約栽培をしています。6月〜9月はあちらでの収穫作業がなく、



スタッフの手が空いてしまう。北海道はちよつとその時期がブロッコリーの収穫時期となるので、こちらに産地を作つてはどうか、と提案しました。収穫労働が保証される契約栽培は、都市圏から遠く人材確保が難しい壮瞥町の農業にとつて有意義です。地域生産者に声をかけて生産グループを作り、私自身も初年度は10haを作付して、現在では64haで生産しています。

安定した価格で販売してもらつたために、道外との連携も含め全国シェアで一番の量を生産できるようにと考えています。そのために、國崎青果の方と一緒に生産者開拓もしました。現在、グループの北海道での作付面積は300haです。



畑作物としては、かつてはピートも生産していました。ですがこれは3月から11月までと作業期間が長い上、販売先も固定されてしまい、生産にも販売にも工夫の余地がない。また、入金が11月以降でもある。ブロッコリーは6月から順次売上があるので、財務的に非常に楽になりました。去年からは冷凍ブロッコリーの製造販売も開始。現在は委託加工ですが、軌道にのったら自社で加工をと考えています。

### 合併会社で加工事業 地域農業の核を担う

経営のもう一つの柱となっているのがタマネギです。生産のきっかけは、中古機械一式を「買ってほしい」と話を持

ちかけられたこと。ジャガイモの価格が下落したときに青果会社の方から「タマネギはジャガイモの2倍以上の消費があるし、加工用途も多い」と言われたことを思い出し、生産に踏み切りました。そのタイミングで運良く高値に推移したことから作付面積を増やし、現在15haを作付しています。

数年前からタマネギの加工事業を計画してきて、今年、いよいよ始動させます。廃校した中学校の校舎を活用して選果場と加工・貯蔵施設を作り、むきタマネギやソテーなどに加工して販売するのです。昨年はタマネギが豊作で、価格は低めでした。しかし加工タマネギの価格は一定です。リサーチでは、飲食店や中食産業などでの需要が増え

ていることがわかり、販路も見込めました。半調理品への加工であれば規格外品も活用できます。

実は、ブロッコリー生産グループの若い人たちから、輪作にタマネギを加えたいという相談を受けていました。けれど初期投資が大きいので簡単には踏み切れない。そこで、私が加工にチャレンジすると同時にタマネギの育苗施設を作り、育苗と収穫を請け負うコントラクター事業をスタートします。これは一昨年に7軒で生産組合を立ち上げました。彼らが収益を上げて力が付いたら、自力で機械を購入するなどすればいい。地元の農業法人としてフォローすることで、町内の農業経営を強くしていければと考えています。

加工事業については、計画中に大手食品メーカーから声がかかり、合併会



社を設立して展開することになりました。詳細は間もなく公開できる予定です。新規事業にはリスクも伴いますが、各国で工場や機械などを視察もし、時間をかけて準備してきました。また、補助事業の申請も含め、多くの方から力いただくことができました。農業を主体に地域活性化につながる新しいシステムです。しっかりと準備して地域に根差した会社にしていきたいと考えています。

#### DATA



#### 有限会社 ミナミアグリシステム

所在地 / 壮瞥町幸内124番地3  
 設立 / 2002年2月19日  
 資本金 / 300万円  
 売上 / 2億円  
 従業員数 / 11名(役員5名)  
 事業内容 / 畑作115ha(ブロッコリー64ha、小麦20ha、タマネギ15ha、ジャガイモ14ha、カボチャ1.5ha)、トマト600坪、和牛繁殖27頭など



# From 北海道農業法人協会

2020.Winter

## 第2回 北海道次世代農業サミット

2019年12月4日(水) ホテル札幌グランドパレスにて2回目となる北海道次世代農業サミットを開催いたしました。今回のサミットは、私の農業の未来の可能性を考えてみようをテーマに行い、50歳未満の農業者114名が参加し議論を深めました。会の冒頭、来賓の土屋俊亮北海道副知事から、地域を盛り上げるのは若者だから大いに意見交換



し繋がりが合うことで北海道の農業を盛り上げてほしいとエールをいただきました。最初に登壇した株式会社鈴木の鈴木貴博代表取締役からは、人にフォーカスを当てた講演をいただき、家族経営から企業経営へ転換していく葛藤をリアルに紹介いただきました。会の後半では道内各地で様々な形態で農業に取り組む生産者が



登壇しパネルディスカッションを実施。それぞれがなぜ今の取組だきました。グループディスカッションでは、参加者それぞれの将来の農業の形を話し合い、悩みを共有しつつ前向きな意見が交わされていました。



### 北海道農業法人協会 10月～12月の主な活動

- 10月 8日 第6回のぶし経営塾「カイゼン実践研修・第2回」(江別) ねむろ農業法人ネットワーク研修会(別町)
- 10日 北海道農業法人化等支援協議会 令和元年度第9回経営戦略会議(札幌)
- 24日 北海道農業法人化等支援協議会 令和元年度第10回経営戦略会議(札幌)
- 30日 上川管内農業法人ネットワーク現地研修会(富良野)
- 11月13日 北海道農業法人化等支援協議会 令和元年度第11回経営戦略会議(札幌)
- 14日 JAグループ北海道農業経営フォーラム(札幌)
- 18-20日 第7回のぶし経営塾「農業経営・財務集中講座」(札幌)
- 20日 令和元年度北海道6次産業化・地産地消推進協議会(札幌)
- 25-27日 国内視察研修(宮崎)
- 27日 令和元年度日高農業生産法人会研修会(新ひだか)
- 28日 北海道農業法人化等支援協議会 令和元年度第12回経営戦略会議(札幌)
- 12月 4日 第2回北海道次世代農業サミット(札幌)
- 5日 第6回のぶし経営塾「カイゼン実践研修・第3回」(江別)
- 6日 第8回のぶし経営塾「酪農に関するホクンとの意見交換会」(札幌)
- 10日 第9回のぶし経営塾「在インドネシア大学 インターンシッププログラム研修発表会」(札幌) 令和元年度オホーツク農業経営セミナー(北見)
- 11日 北海道農業法人化等支援協議会 令和元年度第13回経営戦略会議(札幌)
- 24日 第3回三役会
- 25日 北海道農業法人化等支援協議会 令和元年度第14回経営戦略会議(札幌)
- 26日 北海道農業法人化等支援協議会 令和元年度第15回経営戦略会議(書面開催)

### 国内視察研修(宮崎)

2019年11月25日(月)から27日(水)にかけて宮崎県の県南部を中心とした視察研修を開催し、会員32名が参加いたしました。



羽田経由で宮崎入りした一行は、初日の夕食を宮崎県農業法人協会の香川会長ら役員、会員の皆様方15名と共にして懇親を深めました。研修二日目からは県内各地の農場を視察。2日間で5つの農場を回りました。最初に訪

問したサツマイモを大規模生産するくしまアオイファームでは、分単位での残葉管理や次の社長を社員全員の総選挙で決めるなど社員に開かれた経営の取り組みを紹介いただきました。

した。都城市のはざま牧場では社長が再登板する紆余曲折を、四位農園ではISO22000を取得した特殊なカット野菜のシステムや経営移譲の難しさを紹介いただき、西日本最大の生産量を誇る加藤えのきでは、需要者の要望に応じた商品開発を突き詰めることで販路開拓した事例を紹介いただきました。最終日には県会長が経営する香川ランチグループを訪

