

北海道農業と消費者を「繋ぐ輪」。

# つなぐわ

TSUNAGUWA

vol. 8

2025年3月31日 第8号

発行◎株式会社 HAL GREEN



特集

## 2024年度「HAL+総会・HALGREEN 全道研修会」

表紙:新篠津村 五十嵐農場 圃場



株式会社 HAL GREEN  
代表取締役 中島英利

皆さん、こんにちは。HAL GREEN 代表の中島です。

1月29日のHAL+総会および全道研修会へのご参加、誠にありがとうございます。

皆様のお陰でとても盛り上がり、沢山の会員様から有意義な会だつたとご評価いただきました。改めて感謝申し上げます。

HAL+総会では、一部規約の改正が行われました。1点目は「目的」についてですが、これはHAL財団時には「生産者主体で幅広く様々な活動や研究開発にも取り組みましょう」という流れがあり、HAL GREEN継承時にその目的も引き継いでおりましたが、5年目を迎え、改めてその内容を見直し改正することとなりました。

改正結果は以下の通りです。

目的…「本会は地域や品目に関わらず会員相互の情報交換、交流を図ることによる、会員の農業経営力の向上及び事業の発展を目的とする」

改正に向けてのディスカッションでは、まずHAL+役員間で問題提起と関連な意見交換を実施しました。また、各地生産者にも様々なご意見を頂戴した中で、改めてHAL+の情報発信機能や交流の場となるプラットフォームに大きな期待を寄せられていることを痛感しました。よって、そのプラットフォームとしての存在をより深く追及していくことを明確な目的とし、またそのことがHAL+及び弊社の役割であるとしつかり胸に刻み、HAL+会員の皆様と連携し活動してまいります。

改正2点目では「会費の徴求廃止」がありました。これは「HAL+としての事業」と、「HAL GREENとして伝えたいこと」を分けるべきとのご意見を頂戴し、HAL GREENとしてもより一層会社の想いを伝えるにはお財布を分けた方が良いと考えました。そして、イベントごとに参加費用を募る形式とし、皆さまにとつて対価を払ってでも参加したいと思っ

ただけるよう、魅力ある情報を発信してまいります。

また、全道研修会の中では株式会社セコマ丸谷会長をお招きし、「セコマの食農戦略と北海道農業に期待すること」と題してご講演をいただきました。丸谷会長が社長として就任してからは次々と改革を行われました。そしてその基本に「顧客本位」があり、お客様への想いが結果として、北海道の地域を支える存在にもなり、他のコンビ二には真似できない先駆的な手法を生み出していることをとてもわかりやすくご説明いただきました。

聴講者の皆さんからは「とてもためになった」「もっと長く聞いていたかった」「この講演を楽しみに来たが来てよかった」などの声を頂戴し、ますますセコマファンが増えたのではないかと思います。

今後も普段はなかなか聞けないお話や興味深い視察情報を皆様にお届けできるよう社員一同、努めてまいります。引き続きよろしく願いたします。

# HAL+総会・HAL GREEN全道研修会

## 開催概要

- 日時 2025年1月29日(水) 13:30~19:00
- 場所 ホテルニューオータニイン札幌 2階 鶴の間
- 参加者数 生産者:44名 協力企業:26名 計70名



### ① HAL+総会

#### 第1号議案

・2024年度 活動事業報告及び決算報告について

#### ・事業決算報告

#### 第2号議案

#### ・規約の改正

#### 第3号議案

・2025年度 事業計画案および予算案について

※紙面の関係で詳細は省きますが総会に参加されなかった会員の方には別途総会資料を郵送させていただきます。

なお、規約の改正における大きな変更点として、今まで会員の皆様から青果物の精算時に年会費を徴収してきましたが、新年度から年会費は徴収せず過年度に徴収した分の充当と、各イベント参加時に参加費用を募ることといたします。また、HAL GREENの活動に直結するイベントに関してはHAL GREEN負担金として改正前と変わらず支出いたします。

### ② HAL GREEN 活動報告

弊社代表取締役中島より2024年度概況・2025年度方針

・スケールアップとチャレンジ

紹介運動展開(生産者を増やす、ポリュームアップ)

・積極的な情報収集(国内外視察による連携)ペビーキャロットなど

・さつまいもなど温暖化に伴った新規作物の検討

・脱炭素農産物試験販売(検証実験中)

・輸出事業 円安のメリットを享受(香港・台湾)

・穀類 量販店への商品開発提案 産地開発部より 原、中村、八木橋

営業部より 東谷

品質管理室より 本西

4ページ以降に各報告を記載しています。

## 2024年度活動報告



# 特別講演「セコマの食・農戦略と北海道農業に期待すること」

株式会社セコマ 代表取締役会長 丸谷 智保様

## 原料の調達について

セコマグループはサプライチェーンをマネジメントする会社で、特に農産物の調達、生産、食品製造、物流に力を入れている。農業生産法人を持ち、120haの土地で野菜を生産している。セコマグループは年間9600トンの野菜を使用し、そのうち22.6%を自社で生産している。契約農協や農家からの調達が67%を占め、市場調達を最小限に抑えている。また、農産物の価格変動が激しいため、セコマグループは契約ベースでの調達を重視し、価格の安定化を図っている。特に価格変動の大きい作物を優先的に自社生産法人にて生産している。

## グループ企業について

セコマグループは道内に23の工場を持ち、食品製造を行っている。物流は北海道

内外に展開し、効率的な配送システムを構築している。物流の効率化により、収穫から店舗までの距離を短縮し、新鮮な状態で商品を提供している。空輸を活用し、北海道から本州への新鮮な野菜や果物の輸送を行っている。地域密着経営として、人口の少ない地域にも店舗を展開し、サプライチェーン全体で利益を確保する戦略が取られている。

## 地域密着度を高める

地域の産品を活用して商品を開発し、地域の産業を支援する取り組みが行われている。具体的には、北海道の71の市町村から161種類の原材料を使用し、280商品を開発している。これにより、地域の産品が全国に広まり、価格が上昇するなどの経済効果が生まれている。

また、高齢化社会において、社会保障収入に依存する人々が増えていることが問題

として認識されている。これに対して、削減価値という考え方を導入し、消費者に負担をかけずに価格を抑える努力が求められている。

参加された方からは、「見すると農業という第一次産業と小売業とでは業態が違うように見えるが、昨今の生産資材費の高騰や地域社会の疲弊を乗り越えるヒントをもらったと大変ご好評をいただきました。



# HAL GREEN 活動報告

(※会社名敬称略)

## 玉葱

### ① 販売(小川和之・営業部)

HAL GREENが推奨する特別栽培農産物の販売を10年以上継続されている(株)ツルヤ(長野県)では、特裁というものがお客様に理解され、食育という部分でも貢献出来たら良いという考えで取り組んでいます。

一方で一昨年からアルビス(株)(富山県)にて特裁の売場展開を開始しておりますがまだまだお客様への浸透度が低い為、更なるPR強化(POP・資材・売場の演出等)が必要になります。

特裁の売場を更に横展開してまいります。皆のご協力を更にお願いたしたいと思います。

### ② 品質(中村祐介・産地開発部)

オホーツク222はL大中心で乾腐が多い印象でしたが、平均正品率95%前後とサイズ・品質ともに極めて良好でした。北もみじ2000はL中心が

多く、軟腐や腐れ汁付着が散見され、一転して平均正品率は87%前後の推移となっております。7月初旬の高温と肥大期の少雨が影響したと考えられます。

2025年度作に向けて、「サカタのタネ・SY1026」を数か所で試験栽培いただく予定です。根張りが強く、特に少雨時の肥大性に期待大で、2L・L大規格で90%近い実績を一部残しています。懸念事項は乾腐にかなり弱く、熟畑に不適の可能性があり、輪作・緑肥・耕起などの定期的処置が必須との見方です。

## 馬鈴薯

### ① 販売(東谷徳子・営業部)

2024年度の進捗(12月末実績)は、約159円/kg 707t、113,000千円(昨年比122%)となりました。

(株)シジージャパンは特裁とうやをPBの「昔の大地」で販売、パルスシステム

生活協同組合連合会は産直4原則に取り組む「産直農産品」として共同購入方式で販売、富山中央青果(株)(アルビス)は特裁をPBで販売(全サイズ)、今冬より有名スープ専門店「スープストックトーキョー」にてとうやSを使用、来期のイオン琉球(株)との取組として4Lサイズや空洞の馬鈴薯を「訳ありじゃがいも」として販売予定です。

### ② 品質(原一未・産地開発部)

平年に比べて、全体的に大玉傾向でした。腐れは少なく、貯蔵性の面では良好に推移しましたが、干ばつ影響か、男爵では発芽、きたかむいやホッカイコガネではそうか、とうやではラセット粗皮が目立ち、品種毎で品質の違いが顕著に現れました。

特にここ数年は男爵の貯蔵中の発芽が早く、正品歩留まりの低下が懸念される状況が続いています。

今後も男爵とうや、きたかむい、ホッカイコガネの集荷を継続しつつ、肥大性

が高く、貯蔵性が安定している「きたかむい」の集荷を推進して参ります。

## かぼちゃ

### ① 販売（中田考一・営業部）

2024年度の進捗（12月末実績）は、233円×266t（受託）・245円×220t（仕入販売）≒約15,000万円となりました。

販売先からは①食味・②棚持ち・③サイズ感（5、6玉サイズを望まれる）を要望されることが多かったです。

輸入かぼちゃが為替や天候の影響もあり近年想定通り国内に出回らないケースが多く、バイヤーからは国産の再評価が高まっています。特に10月末のハロウィン〜冬至まで潤沢に道産かぼちゃを持っていることが新規顧客獲得に繋がりました。

今期の新規顧客は、3件（大黒天物産（株）、（株）ベジテック、（株）ワタリ）で、販売面においてはまだ伸びしろがあるので、是非生産数増加をお願いいたします。

## 人参

### ① 販売（八木橋謙・産地開発部）

生食向け人参の相場環境及び栽培環境が不安定な中、加工向け人参については例年一定の需要があり販売先様より安定的な供給を求められている状況です。特に近年では府県産の品質状態が思わしくなくメイン販売時期の9月〜10月は勿論のことですが11月以降の北海道産出荷希望が高まっている印象を受けます。

北海道産においても年々栽培環境の変化に伴い病害発生リスクが高まっている部分も考慮させていただきながら、その年の状況に応じた販売先様との交渉（サイズ規格等）を心掛け進めてまいります。

### ② 品質（八木橋謙・産地開発部）

昨年度においては病害発生等の被害もなくサイズ感・品質共に良好な状態でした。人参については北海道産が全体的に高収量だったために、在庫を多く抱えてしまう地域も目立っております。

### ② 品質（八木橋謙・産地開発部）

恋するマロンは、歩留り収量共に良好。ほろほろは、若干小玉傾向でフザリウム要因による腐れ微増傾向という結果となりました。近年夏場の高温環境により特に晩生品種の栽培が難しくなっている印象を受けます。そんな中で直播栽培を実施されている圃場の成績は毎年安定しており（根張りが良く樹勢維持や玉肥大に良い効果をもたらす）試験的な直播導入を検討される方も増えております。栽培をめぐる環境は毎年変化するため引き続き栽培情報収集に努めてまいります。

HAL整備面も近隣倉庫を間借りし、より南瓜に特化した形での体制を構築し取扱量・出荷量拡大を目指します。

## ごぼう

### ① 販売（東谷徳子・営業部）

2024年度の進捗（12月末実績）は、約344円/kg 5.9t≒2,030千円（昨年比115%）となります。

イオン琉球（株）では今年度は10月よ

ました。

昨年度は病害発生圃場が目立たなかったものの、過去と比べ明らかに気候の変化による病害発生リスクそのものは高まっている状況です。株間等の基本的な栽培方法を本州型に近い形で試験的に栽培される方も僅かながら増えているようです。

栽培方法や品種情報等、引き続き情報収集を行いながら有益な情報ができるよう努めてまいります。

## さつまいも

### ① 販売（八木橋謙・産地開発部）

依然として需要に対する供給量が不足しており相場環境等は相変わらず安定傾向です。ただし茨城産の紅はるかについては面積が急拡大したこともあり若干溢れがちな状況もあるようです。

HAL販売面としては原料供給だけではなく、袋づめ等のパッキングをした状態での出荷も一部開始となり独自の販路拡大も目指しております。

リレギュラー販売開始、香港のシティ・スーパーにて2月1日よりテスト販売をしたが、そのあと順調に発注が来ている状況です。

3月上旬には生食ごぼう全て出荷終了予定です。

### ② 品質（中村祐介・産地開発部）

栽培期間中の茎葉は旺盛であり、高温・干ばつの影響はあまり受けなかった様子です。品質は良好で先細りが少なく、一本全体的に太さがある印象です。平年作並みの出来高と伺っています。

この度ごぼうの大産地青森県を現地視察させていただきましたが、品質と収量の低下が顕著になってきている様子（2.0t/反を下回る状況が増えている）で、連作障害や高温、大雨による土壌変化などで栽培環境が厳しい状況になってきているようです。加えて高齢化による離農や人手不足もあり、総生産量は減少傾向と聞きました。

北海道も同様な状況ですが、一次産業を担う役割は一層強まると感じました。

また小規模ではありますが洗い、サイズ分け、パッキング、発送の流れを北海道（HAL生産者の方）にて実施する動きも試験的に開始予定です。

### ② 品質（八木橋謙・産地開発部）

昨年度よりハリガネムシ対策としてフォース粒剤散布を必須とさせていただいた結果、被害率減少し収量や歩留りに大きな影響は出ない形となりました。

中間管理段階での害虫発生（コナジラミ、イモキバガ等）が数年前より多くなっている傾向です。北海道でも予防的な防除体系が必要になってくる可能性があります。

収穫時の皮むけや傷対策として収穫1週間ほど前に茎葉を事前処理する方法を数圃場で実施いただきました。

イモの外皮が硬くなり明らかに口スガ減少したという結果となり、このような北海道における栽培の難点をクリアできるよう引き続き情報収集等に努めてまいります。



## すいか

### ① 販売（尾崎昌弘・営業部）

小玉すいかで出荷数量が昨年比で若干減少したほか、大玉すいかで黄肉品種露地栽培取り止めに伴い出荷予定数量が昨年比約3分の2に減少したものの、大玉すいかで赤肉品種の出荷数量増加を図るとともに新規販売先を開拓した事、また栽培に関する各項目毎の経費の割合を算出して値上げを実現した事に伴い、収益面では小玉すいかで昨年比若干増加、大玉すいかで昨年比約1割減となりました。

主力産地の（株）天間農産本舗でJA以外では道内初となる糖度センサー付き選果ラインを導入し、糖度保証が可能となったことから、付加価値を認めていただけの販売先を開拓中です。

### ② 品質（尾崎昌弘・営業部）

総体では着不良数が昨年比で減少したものの、小玉すいかの一部の産地で炭疽病が発生した事例があったことから、他産地との産地交流を実施すること

と等により再発防止に取り組みでいきます。

小玉すいかで温暖化等の影響による早熟化に伴う出荷時期前倒しや、玉サイズ肥大傾向を抑制するため、栽培方法を変更し1株当たりの着果数を増加すること等により、早熟化および玉サイズの抑制を図る方針です。

主力産地の（株）天間農産本舗で糖度センサー付き選果ラインを導入したため、生産者でも判別不能な生理障害等の異常果判別が可能となったことから、より安全安心な品質の商品を提供できる予定です。

## メロン

### ① 販売（尾崎昌弘・営業部）

主要販売先に対して昨年比約2倍の数量を販売したものの一部売れ残りに伴う値下げが発生したことに加え、巣ごもり需要の低下によりギフト受注数量が減少したことから、収益面では昨年比約4割増加にとどまりました。

主力産地の（株）天間農産本舗でJA

以外では道内初となる糖度センサー付き選果ラインを導入し、糖度保証が可能となったことから、付加価値を認めていただける販売先を開拓中です。

また、鮮度保持フィルムの活用による「冬メロン」の取組を実施しました。この事により、秋に収穫したメロンを年末まで保存することが可能となり、空港内店舗向けに高単価での販売を実現しました。更に電場処理技術の活用により雪まつりでの販売を目指した取組を実施中です。

### ② 品質（尾崎昌弘・営業部）

玉サイズ肥大傾向に伴い、玉同士の接触等により着不良が発生したものの、緩衝材の使用開始後は殆ど着不良が発生しない状態に改善しました。

温暖化等の影響による早熟化に伴う出荷時期前倒しや、玉サイズ肥大傾向抑制のため、栽培方法を変更し1株当たりの着果数を増加すること等により、早熟化および玉サイズの抑制を図る方針です。

主力産地の（株）天間農産本舗で糖度

センサー付き選果ラインを導入したため、生産者でも判別不能な生理障害等の異常果判別が可能となったことから、より安全安心な品質の商品を提供できる予定です。

## 大豆

### ① 販売（原一末・産地開発部）

小粒大豆ユキシズカはロピア関東圏向け小粒納豆の販売開始により、順調に出荷しています。また、中国産緑豆の不快感により、もやし原料としての引き合いも高まっている状況です。

大粒大豆は2023年産の品質不良により、荷動きが非常に鈍く、2024年産の相場も低い出だしとなっています。大粒大豆の一部品種については、販売先と産地との協議の上、契約栽培へシフトし、相場にとらわれない長期的な取り組みをしていきたいと考えます。

### ② 品質（原一末・産地開発部）

全体的に生育は早く、収量も多かった

ものの、干ばつの影響か、大粒大豆については、シワ・変形も見られ、品質は平年並みよりも下回る印象で、小粒大豆は過乾燥による石豆の発生が懸念されます。

平年になく虫食いが多く発生しており、収穫遅れによる汚粒も見られました。外観の悪さは品位の低下に繋がります。特に煮豆・納豆については色や形など、見た目も重要となるため、適期播種・適正防除・適期収穫をお願いします。

通常時は全品種で販売先から安定した品質に対しての高い評価があり、特にユキホマレ、有機栽培品については取引量upの要望が強まっています。

## 玄そば

### ① 販売（中田孝一・営業部）

2024年度の進捗（12月末実績）は、約11,200円/俵 × 18,328俵（委託販売分含む）≒約20,527万円（昨年比118%）となります。

コロナ禍が明け且つ一昨年（2023

年）産の不作の反動から需要（供給も）は回復し、コロナ禍前の水準に戻りつつあります。

新品种キタミツキが全取扱量の約3割にまで拡大。新規販売先として2件獲得しました（太平洋産（株）、トイー食品（株））。

契約分とフリーでの販売が約6・4の割合で、安定した販売に繋げるため7・3程度まで契約販売割合を高めていきたいです。

### ② 品質（中田孝一・営業部）

24年産取扱高…18,328俵（≒約824t 委託・契約販売分含む）、等級比率は1等級品約72%、2等級品28%（23年産は1等級品53%、2等級品47%）で品質向上しました。

25年産作付けに関しては昨今販売単価において1等級、2等級での等級間格差を求められる傾向にあります。大手スーパーにてPB商品の原料として販売開始予定しており、新規生産者が1名（斜里町）増えました。

## 小麦

### ① 販売(中田考一・営業部)

2024年度の進捗(12月末実績)は、約64,650円/t×1,033t=約6,678万円(昨年比80%)となります。過去イチの豊作であった2023年との取扱量比は78%、一部販売先へ供給量を抑えました(秋撒小麦の供給量不足発生)。  
顧客からの強い要望により十勝以外の地域で「はるゆたか」の取扱いを開始。新規販売先(1件)を獲得しました(ローカルミリング(株))。  
玄そばほど需要は回復していないものの最終商品まで見えている案件が多く、需要は回復傾向にあります。

### ② 品質(中田考一・営業部)

24年産取扱高…1,033t(新規取扱いのはるゆたか含む)、取扱い数量のほぼ全量が1等級品で、タンパク値等の成分値もAランクで品質◎でした。  
25年収穫の秋撒き小麦は播種済みの為、25年以降の作付けという表現にす

るが、24年産で不足気味だったゆめちからを中心とした秋撒き小麦の作付け面積を再考する必要があります。また、きたほなみに関しては縮萎縮病等病害の被害地域拡大により製粉会社からも品質の懸念が増えています。  
このほか「はるゆたか」の新規取り組みを開始。後志地方にてスタートしましたが、引き合いが強く、徐々に拡大したいと思っています。

## 新規取組

### (東谷徳子・営業部)

#### ●有機商材

イオン九州にて2023年度2品目の取組だったが2024年度は10品目まで増やし、2025年度は更なる売り場拡大を目指します。

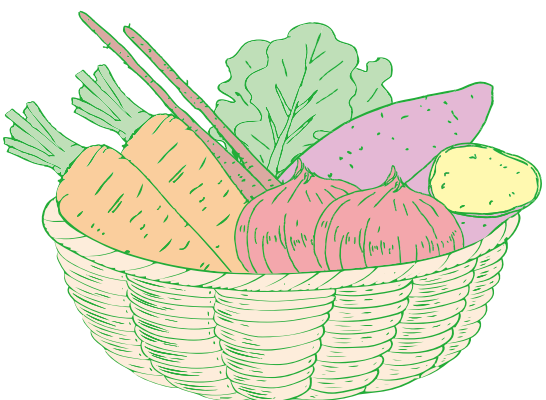
#### ●北海道産さつまいも

北海道産さつまいもを売りたいとの要望を受け、消費地にて洗い・パック詰めが出来る施設を探し目合わせ済です。弊社での保管状況を改善する必要があります。

あるが、3月以降より販売開始予定です。

#### ●シテイ・スーパー香港での販売

沖縄までの便に混載し、香港へ輸出、ごぼう・赤玉ねぎ・さつまいもを販売、2月中旬の「さつまいもフェア」ではパールスイートロード・安納芋・高系14号を出荷し販売予定です。



# HALを知る農トピ!

## ●GLOBAL G.A.P. ● ●特別栽培認証

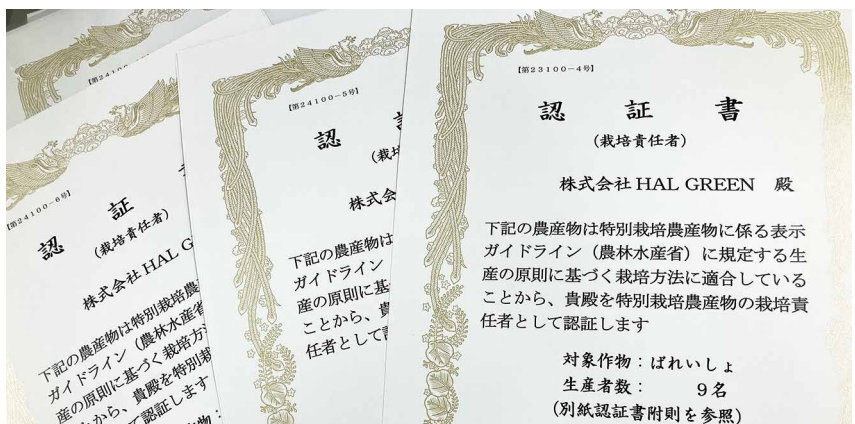
GLOBAL GAPと特別栽培第三者認証について1月9日ならび1月10日に認証がなされました。

GLOBAL GAPの青果バージョンSMARTでの認証となりました。認証の状況についてはGLOBAL GAPのデータベース上で確認ができるようになっていきます。

(<https://database.globalgap.org/globalgap/search/SearchMain.faces?init=1>)

認証品目は、玉葱、馬鈴薯、南瓜、人参、スイカ、メロン、小麦、そばの8品目となっており、のべ58件の認証メンバーとなっています。

特別栽培については、玉葱、馬鈴薯、南瓜、ごぼう、すいか、メロンの6品目にて認証を取得し、のべ56件での認証となっています。



特別栽培の第三者認証書





# 想いを価値に



「安全」で「安心」できる

こだわりの農産物を日本全国にお届けするため

特別栽培農産物、GLOBAL G.A.P.の取組を通し

農業大国北海道より、安全で安心できるこだわりの農産物を

日本全国にお届けいたします。



[www.halgreen.co.jp](http://www.halgreen.co.jp)

HAL GREEN  
公式LINEアカウント

右記QRコードから登録をお願いします！  
毎週金曜日にHAL+生産者さまに  
色々な情報を配信しています！

