

「がっつり働いて、がっつり休もう」～柔軟な働き方が農業を変える 株式会社風のがっこう(伊達市)



直売所では、地元の生乳を使用したソフトクリームも販売

【組織等の概要】

- 株式会社 風のがっこう 代表取締役 ^{ひらが}平賀 ^{つとむ}農
- 経営作目：ミニトマト(施設野菜、観光農業)
- 主な出荷・販売先：首都圏の高級スーパー、百貨店
- 経営面積：伊達市(約1.7ha)、札幌市(約4ha)
- 年間生産量：約100t
- 従業員数：社員(11名)、パート(約15～20名)

◇【取組の経緯と概要】

- ◆平成19年 伊達市にて就農。ミニトマト栽培を開始。
- ◆平成22年 『株式会社風のがっこう』を設立。
- ◆平成26年 札幌市に農地取得。カボチャの栽培委託やサツマイモの選別作業受託も始め、より多角的な経営で、安定した企業体制を目指した。
- ◆時期に応じたシフト制を導入し、繁忙期は週休1日、閑散期は週休3日、年間休日は120日とした。また、通年雇用制や退職金制度についても明確に定めたことにより、社員が安定して長く働ける環境を整え、人材が集まる魅力的な職場となった。
- ◆有機肥料を散布することで、『ラブリーさくら』や『アイコ』などの高品質なミニトマトを生産。道外にて平均価格の2倍以上で取引。
- ◆令和元年 カボチャ用出荷場を建設。
- ◆令和6年 地産地消にこだわった直売所を開店。

【取組の成果】

- 仕事とプライベートのメリハリを大切にするすることで、社員が働きやすさを実感できる職場環境を整え、求人を出せばすぐに応募があり、人材不足に悩まされることのない魅力的な職場となった。
- 多角的な経営を行うことで、収益源を増やし、年間を通じて社員に安定した給与を継続的に支払うことができるようになった。



糖度10度の「ラブリーさくら」



サラダにも適した「アイコ」

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 法人設立後、約4年間は冬季の収入がなかったため、経営面で試練の時期が続いた。
⇒冬季の収入を確保するため、カボチャの生産委託を開始。農家から相場の倍の価格で仕入れ、倍の価格で販売することで、年間をとおして安定して収入を見込めるようになり、キャッシュフローを最適化することができた。
- 社員の仕事に対する主体性の向上。
⇒人事評価を導入することで、仕事への取り組みが可視化され、個々の強みと課題を明確化。フィードバックの透明性が社員のモチベーションを高め、組織全体のパフォーマンス向上へとつながった。

【労働環境の整備】



【今後の展望】

- 直売店にて販売する一次加工品を増やす予定。2～3年おきに新事業を展開したい。
- ハスカップ栽培も開始予定。
- 農業法人に出資することとおして、農業現場の担い手不足等の課題解決を目指す。