

各地の農場には優秀な若手が勤務している。数ある職場の中で、農場に勤めることを選んだ彼らは、農業や勤務先をどのように見つめ、何を感じているのか。今回のホストは香川県の(株)三豊セゾンの若き専務、谷本幸弘氏。同社を訪問したのは、前回ホストを務めた(有)中西ハウスセンター(兵庫県)の濱友子氏。前編となる今号では、両者が農業における「計画性」について語りあった模様を紹介する。

濱 ホームページを拝見したんですが、若い方がたくさん勤めているようですね。

谷本 ハイ。社長と私のほか、正社員が3名、パート・アルバイト・外国人研修生・ボラバイトで約15人くらいになります。ほとんどが20〜30代ですね。

濱 こちらの農場では何を作っているんですか？

谷本 結球レタスを中心にグリーンリーフ、タマネギ、青ネギといった野菜を露地栽培で30haと水稲を8haを作っています。レタスの6割くらいは契約栽培をしていて香川県内の生協や広島県のスーパーなどに出荷しています。一部、加工用としても出しています。青ネギもほとんど契約栽培で広島県のお好み焼き店などに

リレー訪問 農場に勤める と誇り 夢

第18回

経験を「見える化」 計画的に作業する

……の巻



今月のゲスト

は ま

濱 友子 (24歳)

出身：京都府木津川市
所属：(有)中西ハウスセンター
雇用形態：社員
備考：1983年生まれ。03年、京都府立農業大学校卒業後、(有)中西ハウスセンターに入社。現在、入社4年目。出荷調整作業を中心に、栽培から販売まで携わる。

使っていたみたいです。

濱 谷本さんは専務をされているとか。

谷本 ハイ。7年前に新規就農でこの農場に入社して、昨年の4月から役員として栽培管理全般とスタッフの管理をするようになりました。そういうば就農先を探しているとき、ファーマーズフェアで中西ハウスセンターさんのブースにも行ったような……。農場があるのは兵庫県の宝塚ですよ。

濱 ハイ。宝塚だったら、たぶんうちの農場しかないと思います。兵庫県の農場も探していたんですか？
谷本 出身が神戸ということもあつ

て最初は兵庫県で就農先を探していたんです。結局、ファーマーズフェアでは、どこかの農場を訪問したりといったことにはつながらなかったんですけれど。

濱 7年前ですから、うちも今とは条件がずいぶん違ったんだと思います。

谷本 露地野菜を作っている農場がいいなと思っていました。独立するための技術を学ぶつもりでしたので。ハウスを建てるとなると資金も必要ですから。やめるつもりでいたわけではないんですけど、万が一、撤退することになっても借金を残していくわけにもいけませんし(笑)。

濱 うちはハウス栽培がメインですからね。でも、露地でも独立は簡単じゃないですよ。どうして独立しようと思ったんですか？

谷本 就農前は、カタログ通販をしている会社で営業や商品企画をしていたんですが、そのまま定年まで勤めるとするのは無理かなと。向いてなかったんでしょうね。人に使われるのも嫌でしたし、独立しようかなと。といっても、もともとインドア派で、農業に関心があったというわけではないんですよ。

濱 そうなんですか。

谷本 独立する方法はいろいろと検討していたんですが、たまたま手に

とった転職情報誌に新規就農の話が特集されていたんです。農業といえは息子が跡を継ぐ仕事としか思っていなかったもので、そういう独立の仕方面白いなと。自分が何も知らない分、農家の息子がやるのとは、また違った農業ができるかもしれないし、全然違った目で見たいければ、やりようによってはビジネスチャンスがある世界かなと思って。

濱 なるほど。三豊セゾンさんに入ろうと思った決め手は何だったんですか？

谷本 僕が入社した当時、この農場は法人化して7年ぐらい経っていて、思いのほか企業化していたんで

す。正社員が2人にパートさんも合わせて10人くらいのスタッフを雇用していましたし、レタスを契約栽培で出荷したりと独自に販売もしていた。社長に、ゆくゆくは独立したいという話をしたところ、農場の周辺で高齢化が進んでいて、いずれ土地も空いてくるだろうから近くで独立できるかもしれないということだったんです。農場の近くで独立できれば、同じようにレタスを作ってロットを増やすことで販売も有利にできるかもしれないと思って。

濱 待遇面は気になりませんでした？

谷本 給料が他と比べて高かった点

は魅力でした。当時、嫁さんと3歳の子供がいたので。神戸から農場までは車で3時間くらいの距離でしたし、これなら何とかやっていけそうだなと思いました。従業員の中年齢に近い人がいたのも大きかったですね。雇用したことがないところに、いきなり一人で飛び込むっていうのは、やっぱり怖いんです。

濱 そうですよ。初めてだと大変かもしれないですから。

谷本 実際に仕事をするようになってみると、前の仕事に比べて休みが減ったこともあって体はきつかったですけど、精神的には苦になりませんでした。たぶん、農業に対して



今月のホスト

谷本 幸弘 (34歳)

出身：兵庫県神戸市

所属：(株)三豊セゾン

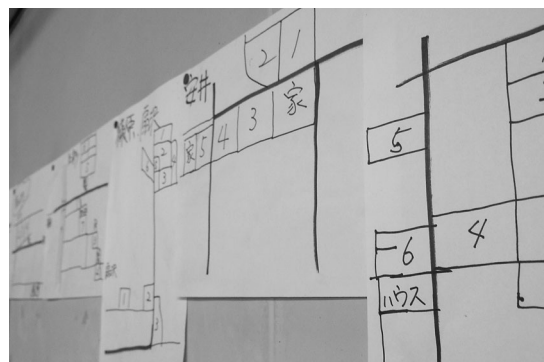
雇用形態：社員

備考：1973年生まれ。95年、神戸大学経営学部卒業後、カタログ通販大手の(株)千趣会入社。営業・商品企画を担当。2000年、(株)三豊セゾンに入社。04年、同社を退社し、独立を試みるも諸事情により断念。(株)丸山製作所に入社。06年、三豊セゾンに専務取締役として復帰。主に栽培管理全般とスタッフの管理を行なう。

過剰な期待をしていなかったのが良かったのかもしれませんが。もしかすると僕の農業に対するイメージがかなり遅れていただけなのかもしれないですけど、農業法人といってもオーナー企業ですし、規模が大きいとはいえず、やっていることは家族経営と変わらないんじゃないかというイメージを持っていました。

濱 といっても最初は、専門的なことも多いですし、何がなんだかわからないですよ。

谷本 そういえば、何がたらいって、どんな作業をするのかわからないことが一番多かったですね。当時の面積が今の6割くらいだったから成立していたのかもしれないですけど、基本的にやることは全部、社長



三豊セジンの圃場マップ。スタッフ間で作業計画を共有しやすいよう谷本氏が圃場ごとに番号を付けた。

の頭の中にあって指示に従って動くという感じでしたから。それに、水田が70枚くらいあったのですが、名前も付いていなくて、圃場の場所を聞いても、「大きな家の横」って言われたりして、どこの圃場のことかさっぱりわからなかったり（笑）。

濱 最初はそうなんですよ（笑）。

谷本 1年目はそんな調子でしたね。2年目になって次の作業が少し見えるようになって、3年目できるよう自分から動けるようになっていくのがわかるようになって、自分で予定を組めるようになってと大分楽になるんですよ。

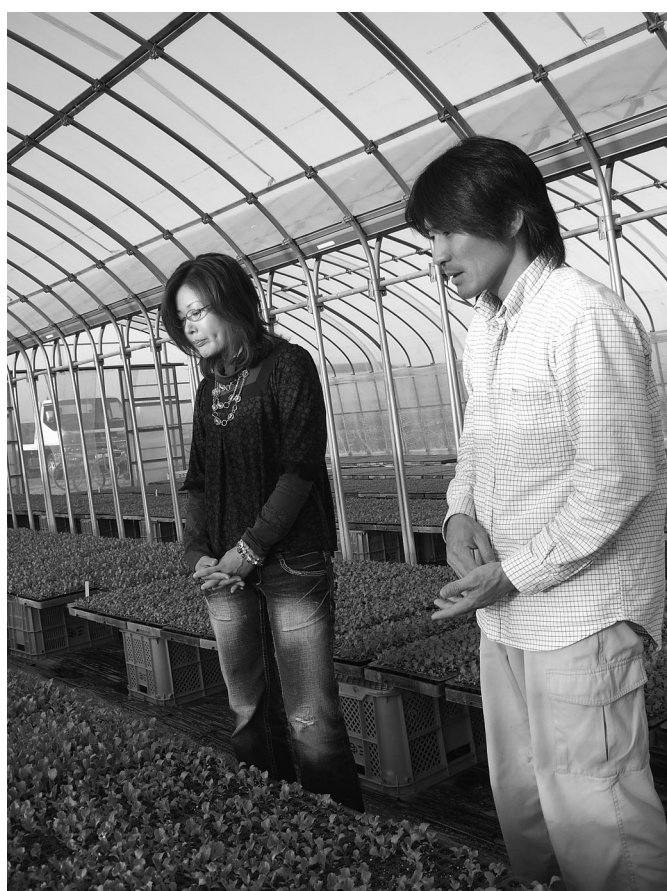
谷本 そうなんです。僕の場合、前もってきっちり計画してやらないと気が済まない性格なので、いつ、どの圃場にどれくらい植え付けをしないといけないのかを計画表としてまとめたんです。もちろん田んぼにも全部番号を振って識別できるようにしました。そうして、社長の頭の中にあつたことを目に見えるようにしていったんです。同じ時期に、みんなで月1回ミーティングすることに、今月の仕事は何なのかということも前もってわかるようにしました。

濱 うちの農場でも同じようなことをしました。パソコンで予定を打

ち出したりして。後から入ってきた人に説明するのにも、「これ見て」って言ったらわかってもらえるっていうのもあるの。

谷本 そうなんですよ。1年に1回しか経験できないことも多いですから、僕も見えてわかるものは、なるべく見えるようにしました。その方がスタッフの成長も早いと思いますし。それに、早く成長してもらわないと僕のところ負担がかかってくるので（笑）。

濱 私も後輩を頑張らせて育てたいなと思ってるところなんです。ささやかな夢なんですけど、自分がして



いる仕事を誰かにできるようにしてもらって、ある程度まとまった休みが取れるようにしたくて（笑）。

谷本 僕の場合は独立することも考えていたので、計画を立てられるようにするのはその練習という感じもありましたね。

濱 なるほど。それと出荷の方の計画もありますよね。契約栽培だと出荷先によって作り方も変わってくるので最初から売るところまで考えておかないと。よっぽど余ってしまつた時だけ市場に出すっていう感じで。要はどれだけ計画できるかっていうことなんですよ。（つづく）