リレー訪問

農場に勤める若者の誇りと夢

第5回：後継者不足がビジネスチャンス…の巻

各地の農場には優秀な若手が勤務している。数ある職場のなかで、農場に勤めることを選んだ彼らは、どんな夢を持っているのか。リレー訪問第5回は、㈲ピーチ専科ヤマシタに勤める吉野友裕氏が㈲アトップに勤める中村敏三氏を訪問する。

吉野　中村さんが就農を決断した決め手はなんですか。

中村　農業は、昔から後継者不足で、一般に未来がない産業というイメージを持たれてきたじゃないですか。でも、僕はこれを逆の受け止め方をしたんですよ。いやらしい考え方かもしれませんが、後継者不足なら、がんばってやり続ければ、周りはいずれリタイアして最後に残れるんじゃないかと。ほかの産業なら次々と商売敵がでてきて、そのなかで打ち勝って生き延びていかないといけないのが普通ですけど、農業は続けていれば、自分の存在価値がいずれ上がっていく。後継者不足とはいえ、将来も必ず誰かが農業をやっているはずですし、その一人に私がなれればやっていけると。

吉野　なるほど。後継者不足だからこそ就農するチャンスに見えたんですね。それにしても、普通、農業をやりたいという人には、栽培をしたいとか「作る」ことに魅力を感じる人が多いと思いますが……。

中村　確かに、農業に関心を持ったきっかけは栽培でしたが、ただ、農業は農家に生まれた人にしかできない仕事だと思っていたので、就農しようという考えにはなりませんでした。

吉野　どうしてですか？

中村　農家の土地は個人資産ですし、農作業といえば家族労働というイメージでしたので、やりたくても自分にできる仕事だとは思っていませんでした。憧れるだけでしたよ。それに、親はサラリーマンでしたし、工業高校卒業後に務めたのは静岡県内の自動車メーカーの製造工場でした。その後、設計の仕事などもしましたが、やはり農業との接点はしばらくありませんでしたからね。

吉野　㈲アトップさんに勤めることになったのはどうしてでしょうか。

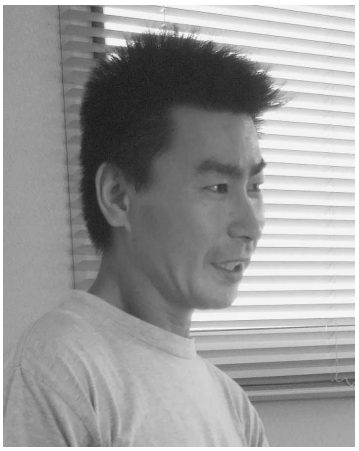
中村　県の研修制度があることを知って、就農しようと試験を受けました。ちなみに、試験には落ちてしまったのですが、そのときにもらった受け入れ先リストをもとに農業法人を探したところ今の会社に行き当たりました。農業法人から選んだのは、給料をきちんと払ってくれるのか、短期のアルバイトとしてではなく、ずっと雇ってもらえるのかなどの点が心配だったからです。経歴書と手紙を社長に送りましたが、社長は、



今月のホスト

吉野友裕（28歳）

出　　身：東京都日野市
所　　属：㈱ピーチ専科ヤマシタ
雇用形態：社員
備　　考：玉川大学農学部卒。2001年長野県のリンゴ園に就農。翌年岡山の農園に転職。2003年(有)ピーチ専科ヤマシタに転職。主にブドウと桃の栽培管理を担当。



今月のゲスト

中村敏三（41歳）

出　　身：静岡県浜松市
所　　属：農業生産法人㈲アトップ
雇用形態：社員
備　　考：高校卒業後、自動車メーカーの製造工場に勤務。その後、産業機械の設計に携わる。1998年就農。現在、営業部に所属。

素人が農業をなめていると思ったみたいで、すぐには採用してくれませんでした。

吉野　それでやめようと思いましたか？

中村　いえ、あきらめませんでした。設計の仕事をしながら、たまに会社に顔を出して、出荷を手伝ったりして、1年ほど通ったころ、それだけやる気があるのならと採用してくれたわけです。

吉野　実際、勤務してみてどうでした？

中村　今は農場部門と営業部門をわけて分業化を進めているのですが、僕が就農した当時は、そういった体制ではありませんでした。収穫や調整、出荷など、みんなが同じ作業に集中していたんです。そこで問題になったのが、何かあった場合に個人の責任の所在がはっきりしなくなってしまうことでした。

吉野　何か悪影響があったのですか？

中村　従業員の責任感が希薄になり、いい加減な仕事をするようになってしまっていました。これを改善しようと社長が分業化を進めたわけです。それが、僕が就農して1年後かそれくらいの時期です。そこで私も農場部門か営業部門かどちらかを選ぶことになり、最終的に営業を選択しました。

吉野　栽培に関心があったのに、どうして営業にされたのですか？

中村　役員の方が栽培技術に詳しいですし、むしろ気になったのは、顧客管理や、出荷先の管理などの、事務処理ができていない点でした。会社である以上そういうこともやっていかないと信用を失うことにもつながりますし、大体、トラブルはそういったところが原因ということが多かったのです。そこで、ほかにやる人間がいないなら私がやりましょうと申し出ました。内心は栽培をやりたい気持ちはあるですが……。

吉野　しかし、農業から栽培をとってしまったら、農業の魅力のほとんどはなくなってしまうような気がしますが……。考えがあってのことだとは思いますが、そういった内容の仕事なら、特に農業にこだわらなくてもいいのではないですか。

中村　私は違う考えです。農業だってひとつの産業だと思うんですよ。ほかの産業と同じようにいろいろな役割が農業を構成しています。栽培だけでなく、選別や調整、出荷も農業のひとつなわけです。営業部門を選んだことで栽培からは遠ざかることになりますが、それも農業の仕事のひとつだろう、というとらえ方をしたんですね。品質の面なども考えると、素人が栽培を覚えるよりは、実績のある方にお任せした方がいいだろうと、あえて、作るということに執着しなかったんです。

吉野　なるほど。その感覚は大部分の農家さんと決定的に違うところかもしれませんね。そこまで会社組織を基準に考えることができるのはどうしてでしょうか？

中村　もともとサラリーマンをやっていましたからね。サラリーマンの世界にはいろいろな役割分担があるじゃないですか。それぞれがその役割をこなして一つの会社組織が成り立っています。各部署があって、一つの組織という大きなものがあるというのを経験してきました。ここに就農したとき、一般企業と比べて役割分担が不明瞭で組織化されていないと感じました。これが今の農業法人に一番欠けているところだろうと思いました。

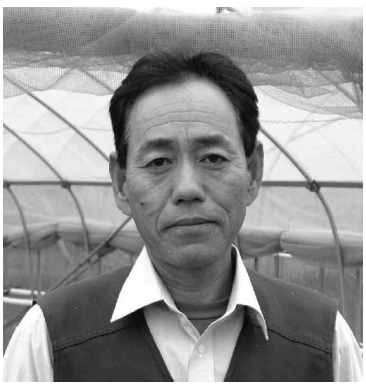
吉野　工業は、特に組織化されていますからね。そういう場所で勤務した経験が今生きているのではないでしょうか。

中村　農業法人も会社である以上、その辺のことは、将来的に必ず必要になってくると感じたものですから、営業をやると決断できました。おっしゃるようにサラリーマンのときの経験をどこかで生かしたいとも思っていました。

吉野　うちの場合は、それぞれが得意なものに特化してある業務だけ担当するというわけにいかない部分が多いんですよ。収穫は今の時期しかないからみんなで取り掛かるというように、どうしてもなります。

中村　組織の一員として能力を発揮できる分野に特化していくというのは、それだけの人材を集める魅力がある会社だからこそできるのだと思います。

（まとめ・高橋瑞穂）



代表者

農業生産法人　㈲アトップ

徳井厚夫 氏

ハウスメロンを10年生産した後、1984年、仲間とアトップ営農組合を設立（86年法人化）。100％借地経営で栽培規模を10・3haまで拡大し、「葉ネギの専門メーカー」として全国でもトップクラスの生産規模を誇る。2000年、農業生産法人として全国で2番目にISO14001の認証を取得。年間出荷量約300t。（HP：http://www.jade.dti.ne.jp/~atop/）