

本誌読者のみなさま、すいません！ やつと僕が本気になりました。

これまでの国立ファームは、僕が前面に出ることはしないで「すべてのシステムを自分たちで考えなさい」というスタンスで、決して前に出ないように心がけていました。それは、たくさんの失敗の中から、多くのことを社員たちに学んでほしいと願っていたからでした。

けれども、もうそんな悠長なことは言っていられません。「死ぬか、生きるか」という状況の中では、僕は迷わず「生きること」を選びます。そこまで僕は追いつめられています。

8月から僕は、生産部、商品部、飲食部、そして青果販売部の四部門の部長職を兼任し、自ら陣頭指揮を執って会社の改善に乗り出すことにしました。今、僕の頭の中では生産部長の僕と商品部長の僕が、「ここはお前が譲れ」とか「ここはお前に任せた」などと、活発な議論がなされているところです。

これはA V時代、SOD(ソフト・オン・デマンド)時代の僕が宣伝部長と制作部長と営業部長を全部自分でやって、すべての部門の連携がうまくいっていたときのやり方です。

思えば、こんな小さな組織なので、すから、最初から社長が陣頭指揮を

執るのが当たり前だったので、今ようやく、僕が前面に立つことにしました。要は本気になったのです。すでに具体的な改善策が始まっています。まずは、「飲食部」のレストラン「農家の台所」を10月に再オープンさせることにしました。今までの不具合をすべて解消し、これまでも好評だった物販部門をさらに強化

するために、新たに地下フロアに70坪の八百屋を設け、積極的に野菜、サラダ、デザートも販売します。これによって、少しでも多くの売り場を望んでいた「商品部」の要望に応えることができるようになります。

問題が山積みだった「青果販売部(八百屋)」に関しては、僕が毎日1回顔を出し、毎回少しずつ改善策を施し、急激にいい形に近づきつつあります。

もちろん、「商品部」にも力を入れます。全国の生産者の方々といい関係を築くべく、これまで以上に重点的に活動をしていこうと思っています。売るための仕入れではなく、仕入れるための売り場づくりをします。レストラン休業中の間は、「飲食部」の人間にも仕入れの手伝いをさせ、農産物の生産現場を理解させようと思っています。

また、「生産部」では、水耕栽培

による新種の野菜作りが本格的にスタートしました。現在は800坪ほどの農地で試験栽培を行っています。が、来春までに生産方法を確立し、その後、大々的に売り出していこうと思っています。そのために、関東や山形など7軒の農家の方々の協力により実験を進めています。

この商品は絶対に成功すると僕は確信しています。なぜなら、これは僕がA Vの世界で成功したときとまったく同じだからです。企画力と資金力を僕たちが提供し、技術(生産・制作)はプロに任せるという方法。

今後の農業業界のために、「自分で考えられる社員」という当初の思いを考えれば、今回の出来事は大きな後退です。けれども、先ほども言ったように、まずは「生きること」を僕は優先します。

全国の生産者の方々と良好な関係を築こうという思いも、これまではうまくいっていませんでした。しかし、これからは心配ありません。

最初から優秀な部下は、僕の元には集まらないようです。僕はこの1年間、5億円という金をつぎ込み、ようやく「オレは巨人の監督にはなれない」と気づきました。ならば僕は、楽天の監督として、いいチームを作ってみせます。

さあ、農業界、見てろよ！

国立ファーム有限会社

高橋がなりの アゲツのオサ ~早く「虎」に変わるんだ!~

第7回

すいません! 今までサボッてました。