

リレー訪問 農場に勤める

誇りと夢

第7回：信頼関係を築くためにしていること…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、農業や勤める農場をどのように見つめ何を感じているのか。リレー訪問第7回は、第5回、第6回に引き続き、(株)ピーチ専科ヤマシタに勤める吉野友裕氏と(有)アトップに勤める中村敏三氏の対談を紹介する。

吉野 中村さんは営業部門で、どん



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(有)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。



今月のホスト
吉野友裕(28歳)

出身：東京都日野市
所属：(株)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。

な仕事をされているのですか？
中村 営業部門は、収穫の後の作業、具体的には選別、調整、荷造り、出荷作業を行なっています。私はこういった業務の統括をしています。また、借地の更新などを含め、ほとんどの事務作業もしています。

中村 120カ所ほどの圃場があ

り、事務所の近くにはそのうちの50カ所ほどがあります。ただ、やはり圃場の集約化は難しいですね。「借りてくれ」と言われることもありませんが、それが使いやすい畑とは限りません。遊休農地のほとんどは、高齢化で作業できる人がいなくなつたか、地理的な条件で作りづらいため、というものです。

吉野 都合のいい畑を借りるには、やはり地域全体との結びつきがない

と難しいですよ。
中村 そうなんです。農業はその地域に根ざして生産していかねばなりませんので、地域とのかかわりは重要です。会社の信用は、ずっと維持していかないと。特に農業法人は関わる人が多いですからね。

吉野 借地の契約期間は何年くらいですか？
中村 3年です。地代は10aあたり1万6000円で、一律この金額です。農業委員会を通して、きちんと契約書を残してお互いに納得した上で、貸し借ります。当事者間で借地契約すると、後々問題になることもあるんですよ。

吉野 更新してもらうためには、日々、信用を積み立てていかないといけないですね。これからは、次の世代に地主が変わっていくと思いません。そうなると地主の農業に対する認識も変わってくるでしょうから、3年という短い更新期間では問題も生じるように思うんですが。

中村 いいえ。3年くらいがちょうどいいんですよ。それ以上の契約期間にしてしまうと、地主が亡くなつた場合に相続の問題が起きたり、管理する上での負担が大きくなるんですよ。更新については、地主次第になります。アトップにまかせておけばきちんと管理してくれる」と



アトップの事務所近くにある葉ネギのハウス。栽培についてもハウスごとに担当者が決まっている。

喜んでいただける自信はあります。
吉野 そうはいつでも、それだけ圃場が多いと管理は大変でしょうね。

中村 はい。大変ですが、今まで更新できなかったということはありません。逆に、もう少し借りてほしいと言われることはありますが。

吉野 今までの実績が評価されて、信頼されているんですね。

中村 ほかに、きちんとした企業だと信頼してもらうためにさまざまに取り組みをしました。たとえば、2000年にはISOを取得もしました。ただ、ISOは今年で更新をするのをやめたんですよ。

吉野 どうして更新されなかったのですか？

中村 事業に透明性を持たせるために、第三者認証を取得したわけですが、ISOは企業側が謳っているほ

どには、一般消費者に認知されていないようなんですよ。対企業向けの認証なんだと思います。

吉野 期待とは違ったんですね。

中村 認証をとらなかつたのには、費用の問題もあります。うちの場合、ISOの初期の認証費用に140万円、160万円、半年ごとの定期審査の費用に1回あたり20万円、3年ごとの更新費用に70万〜80万円ほどかかりました。認証を維持するには結構な費用がかかるんですよ。

吉野 コストパフォーマンスが悪いんですね。

中村 それでも、認証取得以前から環境対策はしてきたつもりですし、今後もそれは変わりません。それに、静岡県産の農水産物に県独自の制度が立ち上がることになりました。こちらは、衛生管理だとか食の安全・安心に目を向けたもので、消費者の関心にもマッチしますので、取得を検討しています。ピーチ専科さんでは、お客さんに防除歴や生産履歴を開示したりしてないですか？

吉野 個人のお客さんには開示していませんが、デパートなどの大口のお客さんには開示しています。贈答用の出荷が多いせいとか、お客さんからは安全・安心についてのことよりも、見た目や味について意見をいただくことが多いですね。商品を送っ

ても満足していただけない場合は、すぐにクレームがきますので、糖度計を導入するなどして品質管理をしています。

中村 期待どおりの商品を届けることで、お客さんと信頼関係を築けているんですね。第三者認証などで、わざわざ安全・安心であるかを証明する必要がない。信頼関係をお客さんと持っているというのは大きな財産ですね。

吉野 中村さんが今後改善していきたいことはありますか？

中村 荷造り作業とかは、お金があれば設備投資してもっと効率化できるのですが、この辺は難しいところですね。先に投資するのか、お金ができてからやるのか。最終的にどうするのかは、もちろん社長が判断するわけですが、気にはなりますね。
吉野 社長さんに直接お願いすることもあるんですね？



代表者

農業生産法人 (有)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/>)

中村 ストレートには言わないですが、「もう少し効率的な設備にできれば1日当たりの出荷量が上がると思っています」という感じで言うことはありますね(笑)。
吉野 そういった視点を持っていて、やはりサラリーマンだった経験が活かしているからですね。
中村 工業は常に最先端を追求していて、そこから先はちよつとした改良を加えていくしかないんですよ。それに比べて農業は、近代化などから大幅に置き去りにされているところがあるように思います。10年前のほかの産業の技術を農業に今もってきても通用するレベルではないでしょうか。しかし、こういった状況だからこそ今後の可能性も感じています。自分の経営の中で農業で生かせる技術はアレンジして取り入れていきたいと思っています。(まとめ 高橋瑞穂)