

# リレー訪問 農場に勤める

# 誇りと夢

## 第4回（後編）：理想を形にする……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。前号に引き続き(有)あぐり信州に勤める矢野智氏と(株)ピーチ専科ヤマシタに勤める吉野友裕氏の対談を紹介する。

**矢野** 販売は直販がメインだそうですが、お客さんの反応はどうですか。  
**吉野** 直販で購入されるお客さんは

味にもうるさいですね。お中元シーズンになると、うちの主力である桃の出荷があるのですが、早生の桃は糖度が安定しないので、糖度に基準を設けていいものを出荷しています。そのために糖度計も導入して、一つずつ測定した上で出荷しています。もちろん見栄えも重要です。  
**矢野** 直販だとお客さんになんかおかしいなと思われたら、それで終わりですからね。どういったお客さん

が多いのですか。  
**吉野** 東武デパートさんや西友さんなどにもまとめて出しています。個人客が一番多いですね。DMの発送件数で見ると1万5000件くらいになります。  
**矢野** 贈答用なら、それに加えてお客さんがお客さんを呼ぶということもあるのでしょうか。お客さんが増えるのはいいとしても、収穫は一時に集中しますよね。その点の収穫量

と出荷量の調整はどうしているんですか。  
**吉野** お中元のときは忙しくて、1日600ケースくらい出荷していますが、桃の収穫適期は短くて、1日が変わってしまいます。万が一、足りないときはグループの生産者から融通してもらったりなどで、対応します。それと、コンスタントに出荷できるような品種を選択しています。  
**矢野** なるほど。ちなみに、うちで扱っているハクサイの適期も1日なんですよ。  
**吉野** 野菜は一週間くらいあるのかと思ってました。  
**矢野** 等級比率や収穫作業の能率などを含めて、総合的な経済効率を考えた場合ですが、つきつめると1日になるんですよ。桃と一緒に一番うまい時期もありますし。ところで、桃が終わった後は何をしていますか。  
**吉野** 今度はブドウです。社長はブドウの加工にも力を入れていて、4年前からブドウジュースも始めたんです。加工は原料を持ち込んでの委託ですが、結構評判がいいようです。今年は桃のジュースも始めました。  
**矢野** 希望通りに加工と販売にも取り組んでいるんですね。吉野さんは



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。



今月のゲスト

### 矢野智 (30歳)

出身：愛知県刈谷市  
所属：(有)あぐり信州  
雇用形態：社員  
備考：名城大学農学部卒。脱サラし、1999年から長野県の野菜農家でアルバイト。2003年(有)あぐり信州に転職し、現在、経理から栽培管理までを担当。

夢がなくなって満足だと思えますが、新入社員や研修生の中には、しんどいって言う人はいないんですか。

**吉野** 本音はわかりませんが、短期間でやめてしまう人は多いですね。

**矢野** 本場に作物を作りたいっていう人じゃないと難しいですよ。どうしたら吉野さんのような人が見つかるんでしょうか。

**吉野** やっぱり……ちよつと変わった人じゃないでしょうか(笑)

**矢野** たとえ見つかつたとしても、仕事を覚えて会社の柱になって、独立なんてこともありませんからね(笑)。吉野さんが農業法人に勤める立場でいたいという理由に、新しいことにチャレンジしたいからということもありましたが、何かできそうですか。

**吉野** 県で進めていることでもある



今後は加工用のブドウも栽培し、加工自体も自社で行う予定

のですが、ブドウを今までより効率的に作る技術の確立を目指しています。ブドウは通常一房500gくらいですが、200gのプチブドウを作ろうとしています。

**矢野** 小さい方がいいんですか。

**吉野** 例えば、今は家族二人でブドウを一房買ったとしても食べきれなかつたりしますし、食べかけで残しておくのも汚らしい。かといって、通常のを2つにわけて販売というではちよつと……。そういうニーズもあるんじゃないかと思って。それに、ブドウ栽培で手間がかかるのは、手作業で行っている摘粒です。この作業がほとんど必要ない「プチブドウ」にして省力化することも目的です。

**矢野** そういう品種を開発するということですか。

**吉野** 品種は従来通りピオーネを使いますが、栽培技術でどうにかしたいと思っています。初めてなので、もののできるかわかりませんが、イトーヨーカ堂さんに出荷するということで話が進んでいます。その反応しだいでは、うちのお客さんに販売できるものになるかもしれません。今の段階では、まだ技術的な問題が残っています。

**矢野** それは今後が楽しみです。

**吉野** 先日、社債を発行したんです。

よ。まずはお得意さま1000人に案内をだしました。低金利ですし、銀行に預金するよりはいいなと思ってもらえれば。

**矢野** 単に売り手と買い手という関係ではなくりますか。

**吉野** お客さんには、社債によってうちを支援していただくことになるので、もつと密に関わっていきけるようになります。社長の考えにはオーナー制というのもありましたが、それはそれでお互いが大変ですし、もつとラクなたちでつながりを持ちたいというのがあったようです。会社法が変わって有価会社でも社債発行ができるようになったんですね。資本を増やすには、企業だったら株を発行してということができなくても、簡単に上場できるわけでもないです。これが、きっかけとなって新しい販売先も見つかるかもしれません。



代表者

(有)ピーチ専科ヤマシタ

## 山下一公氏

先代の父から25歳で農園を引き継ぎ、以後20年、桃を中心に生産。1998年に山下農園から法人化。ブドウやあんぼ柿なども生産するほか、加工・販売にも力を入れている。ホームページでの直接販売を主体に顧客を増やしている。また、新規就農希望者の独立を支援する「アグリネット倶楽部」も立ち上げた。経営面積4.5ha(うち借地2.5ha)。桃3.9ha、ブドウ0.4haほか。(HP: www.momo-net.co.jp)

**矢野** 参考になる点がたくさんありますね。僕がこんな企業にしたいと思いついていたビジョンを実際に形にしているように思いました。どうやれば現実的に経営を成り立たせていけるのか、ちよつと見えた気がします。こういうふうにならないとダメですね。吉野さんは、こういった社長の取り組みをどう見えていますか。

**吉野** 周りの農家よりも先に行っていると思いますし、学ぶことも多いです。能力のある経営者に恵まれました。会社の未来にも不安は抱いていません。作業は大変ですが、それに見合うだけの魅力もおもしろさもあるし、常に新しいことにもチャレンジできます。商品開発などもできるようになって、いずれは経営面にもかわつていきたいと思っています。今はまずブドウ作りからです。(まとめ・高橋瑞穂)