

楽しみながら勝てる農業

～スタッフと共に全国で愛されるブランドを築く～



1. 要旨
2. はじめに
3. 現状
4. 今後の経営目標
5. 現在の課題と今後の目標
6. 改善策
7. 取り組みに対する地域への波及効果
8. 機械・施設等導入計画及び取り組み内容
9. おわりに

Green Farm Village.

Company Limited

大山町

株式会社 Green Farm Village

代表取締役 奥田光里

1. 要旨

弊社の強みである多品目生産で高品質かつバラエティ豊かな生産スタイルをさらに広げ、ブランド力を強化します。

環境を整備し、生産効率、作業効率を上げ、市場や園芸店からの需要に応えます。

需要に対応できる生産量を確保することで、契約栽培などの相対取引の割合を増やし経営の安定を図ります。

上記のことを踏まえ、がんばる農家プランを活用し、プラン目標達成および、鳥取県に留まらず全国へ羽ばたける企業になれるよう努力していきます。



弊社スタッフ一同

2. はじめに

平成 22 年に大阪からUターンし、花壇苗生産を営む両親の元に就農しました。

就農してすぐ、市場に視察に行った際、どこの生産者も同じような商品を生産し、売れずに商品がせりに流れているといった現状を見て、このまま同じような商品を生産してもだめかもしれない、と考え、市場に出回っている商品を真似して作るのではなく、他にはない、面白い、かわいい植物はないかと自分たちで試行錯誤して、何百という品種の植物の生産にチャレンジしてきました。

就農後は各市場の展示会や商談会に積極的に参加したり、全国の園芸店や生産者を視察したりと、交流を広げ、業界の流れや消費者や園芸店の需要のリサーチなど、生産技術以外の勉強にも力を入れてきました。

また、花の消費者の大部分が女性であることから、女性目線での商品開発や生産を大切にしており、高品質なことはもちろん、商品ラベルも自社のオリジナルラベルを作成し他社との差別化を図ったり、花色や草姿の工夫など、たくさんのこだわりを持って生産しています。

その成果もあり、年々需要が伸びているカラーリーフの生産や苗のアソート出荷、オリジナル品種の開発も行い、市場での引き合いも増えて行きました。

平成 30 年からは正社員を採用し、現在は 4 名の正社員と 5 名のパートと共に、しっかりと手をかけた高品質な苗の生産を心がけています。

生産面では、当時鳥取県内で一早くポットマシンやベンチ栽培を導入するなど生産効率を上げ、従業員の作業負担を減らす努力をしてきました。

販売面では、昔はせり出荷が当たり前でしたが、相対取引の割合を多くしなければ経営が安定しないと考え、市場や園芸店に向けた予約販売や、SNS を活用して園芸店に商品案内をするなど、徐々に相対取引の割合を増やし、現在は 8 割以上が相対取引になっています。

さらなるブランド力の強化はもちろん、福利厚生の充実や安定した雇用の確保に向けて、令和 4 年 1 月に法人化をしました。従業員の働きやすい環境づくりにさらに力を入れて行き、男女ともにワークライフバランスのとれた働き方ができるよう、ハード面ソフト面ともに整備していき、地域の雇用の受け皿にもなりたいと考えています。

しかし、展示会や商談会、SNS での発信に力を入れる中、取引市場や園芸店、ホームセンターからの需要が増え続け、要望に応えられない事が増え、現状取引を行っている西日本管内の 12 市場以外にも、東京中央卸売市場内にある大田花き市場や、園芸植物の取扱額が日本最大である愛知豊明花きなどから取引の依頼を頂いていますが、現状の農場の環境、設備では生産量をこれ以上増やすことができず、出荷依頼に応えられずにいます。

今後は、作業の効率化を図り、従業員の労働環境改善に努め、より良い栽培環境で作業効率の向上や品質の向上などを図り、需要にしっかりと応えられる生産体制を確立していき、地域の農業の発展にも貢献していきたいと考えています。

3. 現状

(1) 販売金額と生産量、平均単価

| | 平成 30 年 | 令和元年 | 令和 2 年 | 令和 3 年 |
|-----------|---------|------|--------|--------|
| 販売金額 (円) | | | | |
| 生産量 (ポット) | | | | |
| 平均単価 (円) | | | | |

(2) 圃場面積 (単位：a)

| | 現状 (R3) | 目標 (R8) |
|-----|---------|---------|
| 所有地 | 68.8 | 99.0 |
| 借入地 | 56.1 | 102.9 |
| 合計 | 124.9 | 201.9 |

※個人事業主の時の自家消費野菜の畑などを計算から抜いているため経営改善計画の現状及び目標値と数値が異なります

(3) 労働状況

| | 年齢 | 区分 | 作業分担 | 年間農業従事時間 | 備考 |
|-------|----|-------|--------------|----------|-----|
| 奥田 光里 | | 代表取締役 | 統括・営業・栽培管理全般 | 2400 時間 | 本人 |
| 奥田 国雄 | | 取締役 | 生産管理全般 | 2400 時間 | 父 |
| | | 取締役 | 事務・生産管理全般 | 2400 時間 | 母 |
| 正社員 | | | 生産管理全般 | | 4 人 |
| パート | | | 生産管理全般 | | 5 人 |

(4) 主な施設・農業機械等の現状

| 施設・機械 | 用途 | 台数 | 規格等 | 備考 |
|-------|----|----|-----|----|
| | | | | |

弊社が目指す経営

- ・市場、園芸店、消費者、関わる人すべてに喜んでいただける企業を目指します。
- ・生産の効率化を図るとともに、栽培環境を整えてロスを減らし、生産力を強化します。
- ・相対販売に力を入れ、安定した利益を上げ、会社を発展させます。
- ・従業員が安心安全に働ける環境づくりをし、地域の雇用を創出します。

4. 今後の経営目標

(1) 経営規模の目標推移

※表中（ ）内は指数表示

| | 令和4年 | 令和5年 | 令和6年 | 令和7年 | 令和8年 (目標年) |
|--------------------|---------|---------|---------|---------|---------------|
| 販売金額(円) | (100) | (102) | (109) | (114) | (120) |
| 生産量(ポット) 〈市場出荷〉 | 510,000 | 520,000 | 540,000 | 550,000 | 560,000 |
| 平均単価(円) 〈卸単価〉 | (100) | (100) | (103) | (106) | (110) |
| 生産量(ポット) 〈直売〉 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 |
| 平均単価(円) 〈直売単価〉 | (100) | (100) | (102) | (104) | (106) |
| 圃場面積 (a) | 146 | 184.5 | 184.5 | 184.5 | 184.5 |
| 従業員数(人) 【正規雇用】 | 4 | 4 | 5 | 5 | 6 |
| 従業員数(人) 【パート】 | 5 | 5 | 6 | 7 | 7 |

5. 現在の課題と今後の目標

①課題

- (1) ポットニング兼資材倉庫の建設による生産効率の向上
- (2) 出荷調整ハウスの導入による出荷能力の向上
- (3) 従業員の休憩場所、事務所兼商談スペースの確保
- (4) 育苗ハウスの建設及び育苗設備の充実
- (5) 生産用ハウスの建設
- (6) 従業員の育成と販路拡大

②目標

- ・倉庫やパイプハウスなどの導入により生産効率、作業効率を高め、生産量、出荷量の増加
- ・労働環境改善による従業員の負担軽減と、従業員の視察研修参加や経営参画による組織力の向上
- ・販売力のさらなる向上

○改善策①：ポットティング兼資材倉庫を導入する。

- ・広い空間を確保することで資材納品、保管からポットティングまでゆとりのある動線を確保できます。
- ・資材や土入れしたトレーの頻繁な移動が解消でき、連続した作業が可能となるため、作業効率が飛躍的に向上します。
- ・作業性の向上により、繁忙期の作業にも十分対応可能となります。
- ・人員配置に余裕ができ、別の作業に当たることが可能となるため、作業の幅が広がります。

●課題（1）②：バッテリー式フォークリフトの導入による作業の効率化

現状

- ・資材は運送会社に運んでもらいますが、フォークリフトがないと資材を搬入してもらえないためフォークリフトが必要不可欠です。
- ・現在使用しているフォークリフトの耐用年数が大幅に過ぎていることと、生産培土用の材料であるピートモスや赤玉土をパレット購入しており、特にピートモスなどは重量、体積ともに大きいため、現在のフォークリフトでは安全に作業ができるとは言えません。

○改善策②：バッテリー式フォークリフトを導入する

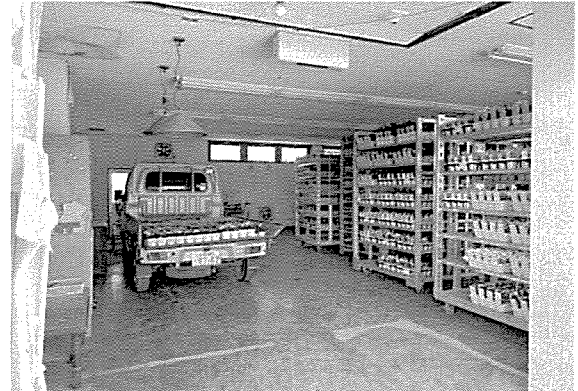
- ・倉庫を建設し、生産培土用の資材や肥料、出荷用トレーなど、フォークリフトを使用し倉庫に直接納品してもらいます。
- ・バッテリー式フォークリフトを新たに導入し、資材をパレットのまま倉庫に置き、倉庫内の移動やポットティングマシンへの資材の投入、土詰めが終わったトレーをまとめて移動するなど、従業員の作用負担の軽減、作業の効率化を図り、従業員が安心して業務に取り組めるようにします。
- ・倉庫内での作業の際、排気ガスの心配がなくなり、従業員の健康面にも配慮できます
- ・バッテリー式にすることで、高騰し続けている燃料費を抑えることができ、環境にも配慮します。

●課題（2）：出荷調整ハウスの導入による出荷能力の向上

- ・ 弊社の出荷調整用ハウスは非常に手狭で、調整のためのスペースや商品を置いておくスペースがほとんどありません。
- ・ そのため、作業の動線が悪く、調整済みの商品も頻繁に移動させる必要があります。
- ・ 移動のための人員も確保する必要があり、効率が悪いのが現状です。
- ・ 弊社には自社の集荷施設がなく、調整が終わった苗は農場から約 500 メートル離れた集荷場に軽トラで運んでいます。
- ・ 1 回に 15～18 ケースしか運べないので、300 ケースを超える出荷の場合単純計算で 20 往復以上していることになり、多大な労力を要します。
- ・ 当該施設は JA の施設を集荷施設として使用させてもらっているもので、もともと店舗だったスペースです。シャッターを閉めると真っ暗になります。また、天井が低く換気が悪いため、夏場は高温・高湿で植物にとっては劣悪な環境です。
- ・ その影響で市場に着く頃には蒸れて苗の傷みが出ていることが多く、何度もロスが出ている状況です。弊社の商品はほとんどが注文品なので、欠品は取引上の重大問題です。
- ・ 弊社のスタッフが栽培管理に腐心し、高品質の苗を生産しても、集荷施設の影響で状態が悪い苗をお客様に送るのは弊社の信用に関わる問題です。
- ・ 現在、市場や園芸店からの注文に応えるのが精いっぱい、従業員に残業してもらっても販売用の商品の出荷まで手が回らないことが度々あります。
- ・ 花壇苗の需要が高い春、秋のシーズンに、出荷しきれず売るタイミングを逃したり、余分な作業時間がかかっています。



調整が終わった苗を軽トラに積み込む



天井が低く環境の悪い集荷施設

○改善策：①出荷調整兼集荷用ハウス（8×20m 2棟）を導入します。

- ・作業場が広がり、スタッフのストレス解消に繋がります。
- ・調整作業に余裕のある動線が確保できる上に、無駄な商品の移動が減り、作業効率を向上させることができます。作業効率が向上することで出荷量の確保も可能になります。
- ・自社の集荷施設を持つことで、換気や水分量など細やかな管理でお客様に新鮮で高品質な苗を届けることができます。そのことで、新鮮、高品質、信頼のおける会社として自社ブランドを確立することに繋がります。
- ・商品を農場外の集荷施設に運ぶ必要がなくなり、別作業に労力を確保できるようになります。



農繁期はこの作業台で3人同時に調整作業をしています



ラベルの置き場も必要なため手狭です

○改善策：②アルミ台車を10台導入します。

- ・調整が終わった苗は、その場で市場ごとに振り分けて台車に積みます。出荷作業の効率化になります。
- ・出荷調整兼集荷用ハウス内で保管することで、無駄な移動がなくなり、労力を別作業に配分することができます。
- ・運送会社にハウスに直接集荷に来てもらい、トラックへの積み込みをスムーズに行うことができるようになります。
- ・①の改善策と併せて出荷調整を効率よく行うことで、需要が高いシーズンに今まで以上に出荷をすることができるようになります。
- ・無駄な作業が減ることで従業員の残業時間も減少します。

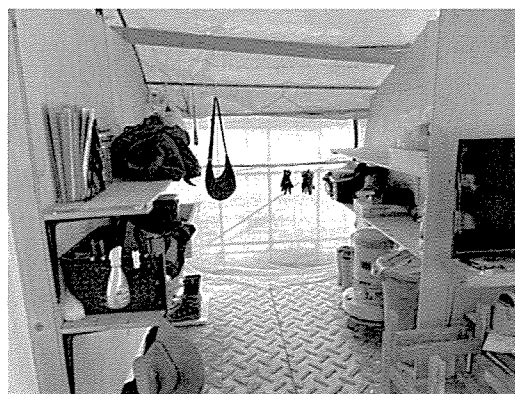
●課題（3）従業員の休憩場所、事務所兼商談スペースの確保

現状

- ・近年は大山地区、名和地区、琴浦町から通勤するスタッフがあり、年々遠方からの通勤者が増えて折り、昼食時も自宅に帰らない。
- ・パイプハウス内に簡単な休憩スペースを作り、そこを休憩スペースにしているが、外気の影響を直接受けるため、真夏や真冬は過酷な環境です。
- ・ストーブやスポットクーラーを置いて対応していますが、十分な改善にはならず、環境の良い休憩室でしっかり体を休めてほしいと考えています。
- ・女性が多い職場なので、おしゃれで清潔感のある休憩室やトイレを建設し、ハード面でも働きやすい職場にしたい。
- ・農場には事務所スペースを作っておらず、事務的な用事はその都度自宅に帰って確認、処理する必要があります。
- ・弊社は各メーカーの担当者や各市場担当者、県外の園芸店や生産者など年間通じてたくさんの来客があります。しかし、商談スペースがないためスタッフの休憩スペースを使用することが多く、制限が多い上に良好な環境とで商談しているとは言えません。



従業員数に対して手狭 ここで商談も行う



従業員の荷物置き場

○改善策：従業員の休憩場所の導入と事務所兼商談スペースを確保します。

- ・従業員の休憩室の設置により、スタッフは空調された空間でゆっくり体を休めることができるようになります。
- ・疲労回復と共に農作業事故の予防にも繋がります。また、良好な環境で体を休めることは労働意欲の向上にも繋がります。

- ・おしゃれで清潔感のある休憩室やトイレは特に女性にとっては重要で、働きやすく、かつ長く働いてもらえる環境となり、優秀な人材確保に繋がります。
- ・事務所兼商談スペースを確保することで、度々自宅に戻って確認する必要がなくなり、効率的な事務作業が可能になります。
- ・事務作業の時間が短縮され、生産に関わる時間を増やすことができます。
- ・スタッフに気兼ねなくスムーズな商談を行うことができ、商談の機会を増やすことでさらなる販路開拓に繋がります。

●課題（４）育苗ハウスの建設及び育苗設備の充実

現状

- ・現在育苗ハウスが7m×24メートルの1棟しかなく、オリジナル品種の開発が進んだことや、カラーリーフなどの需要が増えたことにより、挿し芽で増殖し自社で育苗しなければいけない植物が以前に比べ圧倒的に増え、現存の育苗ハウスだけでは収まりきらず、他のハウスの生産スペースを潰して育苗スペースに使用しています。
- ・育苗には繊細な温度管理と水管理が必要であり、育苗している苗の量や種類が増えれば増えるほど難しくなります。現在育苗ハウスの管理を換気、灌水ともに手作業で行っており、水やりや出荷作業に追われながら育苗ハウスの細かい管理もしている状態で、換気や灌水は少しタイミングが遅れるだけでも小苗にとっては大きいダメージになることも多く、特に春や秋などの気温が不安定な時期は育苗に多大な時間と神経を使っています。



現在の育苗ハウスの様子(2022.12)



7月～3月は生産ハウスを1棟使って育苗している

○改善策：自動巻き上げ、自動灌水設備を備えた育苗ハウス（8×23m 2棟）を建設します。

- ・今まで生産ハウスの一部を育苗スペースとして使用していた場所が、生産に使用できるようになり、さらに2棟増設することにより、プラグ苗の生育ステージに合わせて苗を移動して環境を変え、挿し芽、播種、購入プラグ苗など、様々な形態の小苗をそれぞれに最も適した状態で管理をすることができます。
- ・生育ステージに合わせた管理を行うことで高品質なプラグ苗を生産することができ、製品の質も上がり、ピンチや矮化などの回数を減らすことができます。それにより効率の良い生産が可能になり、結果的に生産コストを下げることができます。
- ・急な天候の変化にも対応ができ、特に農繁期の際は育苗ハウスのこまめな換気や灌水で時間をとられ出荷調整に遅れが出ていましたが、自動巻き上げ、自動灌水を導入することで育苗にとられる時間を大幅に削減することができます。
- ・育苗できるスペースが増えることで、現在供給が間に合っていないカラーリーフやオリジナル品種などの苗の生産量を増やすことができます。

●課題（5）生産用ハウスの建設

現状

- ・現状、市場や園芸店、バイヤーからの依頼が入り、年間生産計画以外のものをスポットで生産する事が増えており、年間通じてハウスが空になることがなく常にスペースが不足している状態です。
- ・スペースが不足しているため生育適期でのスペーシングができない、適期での定植ができないなどの問題が発生しています。
- ・場所が足りず、やむを得ず露地に苗を移動したり、スペーシングをせずに出荷したりすることもあり、高品質な苗の生産のネックになっています。
- ・ハウス間やハウスから露地の移動など、無駄な作業が増え、従業員の負担や残業の増加につながっています。

○改善策：生産用ハウス（6×23m 3棟）を建設し、露地栽培と組み合わせた効率的な生産を行います。

- ・建設した3棟のハウスは、ハウス間に広く露地スペースを設け、生育ステージに合わせて露地を活用しながら効率の良い苗の生産を行います。
- ・需要の多いカラーリーフやタイムなどの葉物の生産量を確保します。
- ・特に春、秋～冬はカラーリーフの発色を良くするために露地に移動させ、冷たい外気に当て葉色を良く出荷できるよう、ハウス～露地のリレー栽培で露地を活用しつつハウスの回転率を上げることができます。
- ・リーフ類は2.5寸ロングポット規格のため、1棟のハウスで生産できる数量が多く

無加温での栽培が可能で、実生系(※1)の花付きで出荷するものと比べても単価は一緒でも生産コストがかからず、生産効率のアップに繋がります。

- ・ 1ケースの重量も軽くハウス～露地間の移動が女性でも楽に行えることから、当園が導入しているベンチ栽培との相乗効果で、作業負担の大幅な軽減に繋がります。
- ・ 花を咲かせる前に出荷するカラーリーフ類の生産量を増やして、ハウス内の回転率を高くします。



需要が高まっているカラーリーフ



大きいロットでの注文も多く、対応に苦労しています



園芸店の寄せ植えは、花よりリーフが多く使われています



実生系でも2.5寸ロングポット規格を増やしました

※1 実生系

種子から育てる植物。購入苗を育てるより栽培期間はかかるが、種が安価なものが多く、一度に大量に生産することが可能であり、購入苗より種苗費が抑えられる

●課題（6）従業員の育成と販路拡大

現状

- ・生産技術に対しての指導はしているが、弊社が目指す商品の方向性を共有しきれておらず、良い商品、求められている商品をものはどんなものなのかということの従業員の理解が不足している状態です。
- ・従業員の市場や園芸店などの視察、研修が十分でなく、実際の販売されている現場を見る機会が少ないので、生産した商品がこういった位置づけで販売されているのか分からず、日々の仕事の流れ作業のようになってしまっています。
- ・SNSでの情報発信、出荷案内は積極的に行っているが、従業員に運用に関わってもらっていないので、日々の情報発信や受注を受けた際の販売データの集計など経営陣の負担が大きく、時間を多く取られてしまっています。

【これまでの視察・研修などの取り組み】



日本最大級の園芸見本市など、展示会への出展



全国のトップ園芸店との交流、情報交換



視察をすることで業界のトレンドが分かる



積極的にオリジナル品種の開発に取り組んでいる



メーカーの展示会に参加し最新品種など勉強



全国の生産者仲間との視察、交流、情報交換

【現在の SNS の活用例】

| | | | |
|----------------------------|---------------------------------|--------------------------------------|----------------------------|
| | | | |
| <p>弊社の Instagram アカウント</p> | <p>Instagram で注目され注文が激増したのも</p> | <p>Official LINE Account を活用した販売</p> | <p>現状の画像を載せることで購買欲を高める</p> |

消費者に商品の認知を広めるのに Instagram はとても有効だと感じています。今後も販売店と協力しながら商品の宣伝や会社の認知を広めて行きたいです。

また、現在かなりの成果が出ている LINE Official Account (企業向けのLINE) ですが、不定期で園芸店に直接商品の案内を送り、たくさんの受注を頂いています。現在120軒ほどの園芸店に登録して頂いており、1回の配信で、多い時300ケース近い注文が入ることもあります。今後は Instagram と連携させて消費者向けの花苗通販も計画しており、今後もますます SNS を活用し発信力、販売力を強化していきたいと考えています。

○改善策：今まで以上に積極的に園芸店や市場、優良生産者への視察・研修に参加させ、SNS 運用や販売データの集計など役割を担ってもらいます

- ・積極的に商談・視察・研修に参加させることで、弊社に対しての需要や、求められている商品とは、現在のトレンド、という部分に分かり、生産技術だけではなく、商品開発、販売促進に対する取り組みへの意欲が高まります。
- ・弊社の強みである、バラエティに富んだ高品質な苗の生産を安定的に行うため、従業員との優良生産者などの視察研修や、展示会などの販売促進の場にも今まで以上に積極的に同行させ、その時期の流行や求められている商品などを共有してもらい、ただ日々生産管理業務を行うだけでなく、従業員にも経営に参画してもらうことで、組織力が高まり、企業としての成長に繋がります。
- ・SNS 運用を分担して役割を担ってもらうことで、経営陣の作業負担が軽減され、消費者向けの通販や、LINE での販売データの集計など、新たな取り組みができるようになり、販売力の強化に繋がります。

7. 取り組みに対する地域への波及効果

地域での雇用の創出

地域に貢献し、愛される企業になるため、地域での雇いを創出します。

現在、大山町企画課が取り組みをされている「だいせんスキマ時間プロジェクト」に、働き手を募集する事業所として登録をし、昨年から今年にかけて合計5名の働き手の方にアルバイトに来て頂きました。そこでの繋がりから、現在も継続して仕事に来て下さる方もおられます。

また、鳥取県立農業大学の卒業生を2人雇用した実績もあり、今後も地域の若者が地元で持続可能な農業に携われるよう、引き続き積極的に雇いを創出していきたいと思います。

地域の賑わいの創出

市場からの要望が高く、現在ほとんどの苗を県外に出荷しており、弊社の苗を地元で変えないという話をたくさん頂いています。そこで、将来的には弊社の敷地内で直接苗を販売するような場所を設け、定期的に地元の消費者にも苗を販売する機会を設けていきたいと思っています。また、県外の取引のある園芸店からも弊社で寄せ植え教室などのイベントを開催したいという声も頂いており、将来的には県内外の取引先や生産者と一緒に、人が集まれるイベントなどを企画していきたいと考えています。そういった取り組みで地域に賑わいを創出し、さらに地元で愛される企業になりたいと考えています。

8. 機械・施設等導入計画及び取り組み内容

| 機械・施設 | 課題と改善策 | 用途 | 台数 | 規格等 | 事業費(税抜き:円) | 導入年度 | 事業名 | 関係機関 |
|------------------|--------|------|-----|-------|-------------------|------|-----------|--------|
| ビニールハウス | (4) | 育苗 | 2棟 | 8×23m | 5,704,436 | R5 | がんばる農家プラン | 県・町・主体 |
| 育苗設備一式 | (4) | 育苗 | 2式 | 8×23m | 9,407,860 | R5 | がんばる農家プラン | 県・町・主体 |
| ビニールハウス | (5) | 生産 | 3棟 | 6×23m | 10,725,000 | R5 | がんばる農家プラン | 県・町・主体 |
| R5 事業費合計 | | | | | 25,837,296 | | | |
| 農事倉庫 | (1)① | 全般 | 1棟 | | 13,760,000 | R6 | がんばる農家プラン | 県・町・主体 |
| フォークリフト | (1)② | | 1台 | 2.0t | 3,000,000 | R6 | がんばる農家プラン | 県・町・主体 |
| R6 事業費合計 | | | | | 16,760,000 | | | |
| 事務所兼休憩所 | (3) | 全般 | 1棟 | | 17,519,500 | R7 | がんばる農家プラン | 県・町・主体 |
| ビニールハウス | (2)① | 出荷調整 | 2棟 | 8×23m | 6,924,000 | R7 | がんばる農家プラン | 県・町・主体 |
| アルミ台車 | (2)② | 集荷 | 10台 | BD型 | 1,700,000 | R7 | がんばる農家プラン | 県・町・主体 |
| R7 事業費合計 | | | | | 26,143,500 | | | |
| 研修・商談会への参加 | (6) | | | | | 毎年 | | 主体 |
| SNSを活用した販売・情報発信 | (6) | | | | | 毎年 | | 主体 |
| 3年間の事業費合計 | | | | | 68,740,796 | | | |

※補助残は自己資金及びスーパーL資金を利用

9. おわりに

昨年、両親から経営を継承し法人化しました。今後は両親が培ってきた栽培技術と、自分が力を入れているマーケティングと情報発信、多方面への営業をより発展させ、生産性を高め規模拡大を図り、市場やホームセンター、園芸店からの需要にしっかりと応えていけるよう環境を整備していきたいと考えています。

花壇苗生産の魅力は、なんといっても自分自身でブランドを作り上げていける所だと思っています。お客様が納得できる価値を提供できれば、いくらであっても商品は売れると思います。私は、自分たちで商品開発をし、商品の規格や売り方、価格を自分で決めて販売できるこの仕事が楽しくて仕がありません。

また、そうやって自分で商品の価格を決め、相対取引をメインに行う事で経営の安定化を図ることができ、従業員が安心して働ける場所を提供することで地元及び県内外の花壇苗栽培に携わりたい人を雇用し、鳥取県の花壇苗生産の発展に貢献する一助になればと考えています。

今後は、がんばる農家プランを活用し、会社を発展させることで、全国の市場や園芸店、メーカー、生産者とのネットワークをさらに強め、生産量と販売力を強化していきます。

また、現在、私は鳥取県苗物鉢物研究会、鳥取西部花壇苗部会、アスパル苗部会の役員として、地域の農家同士の交流や、花壇苗の生産技術についての勉強、販売促進などを行っており、また、父は農業委員を、母は指導農業士を務めており、今後も引き続き鳥取の農業の発展に貢献できるよう、活動を続けて行きたいと考えています。

