

種蒔きから収穫まで農業をトータルサポート！

ハナワ種苗株式会社



【ハナワ種苗株式会社】

代表者：代表取締役 堀 徹氏
所在地：茨城県筑西市門井1970-6
設立：昭和40年10月
従業員：43名
売上高：グループ19億円（H19年度）
業種：種苗小売業
業務内容：種子、農業資材、農業、肥料の販売および卸
URL：http://www.hanawaseed.co.jp



同社は「種蒔きから収穫まで農業をトータルサポート！」をスローガンに、種子、農業資材、肥料を茨城県東部から栃木県南部に渡り販売しています。社員全員がお客様のニーズに合った商品販売を行い、常に「本当のサービスとは何か」を考えながら進化し続けます。

■ 農業界のドリームチームを作る！

― 御社の仕事内容を教えてください。 ―

種苗は大きくメーカーと販売店に分かれます。メーカーは、例えばおいしい野菜や病気に強い野菜を生産できるように新しい品種を作り出します。それらを世の中に広げていくのが、販売店の役割です。メーカーは基本的に直接販売をしませんし、ほとんどの農協さんも地域の種屋さんから情報を得て購入するシステムになっています。弊社は後者の販売店ですので、販売を広げるディスプレイコーナー的な立場を担っています。しかし将来的なビジョンを考えた時、それだけではいけないと思っています。これからは農業情報の整理整頓や交流を通し、種苗業界だけでなく農業界全体を良くする必要があるのです。

― なぜそのように思われるのですか？ ―

例えば、今までは生産者ニーズが中心になり品種を導入していましたが、これからは消費者ニーズを把握し品種を導入する必要があります。農業界で消費者ニーズを把握しているのは、スーパーさん、八百屋さん、市場さん、料理屋さんなどです。しかしその方々は実際の農業現場を知らないのが現状ですし、それらの情報交流がないため種苗業界は混沌としています。それを解決するためには、様々な業種が一つの輪を築き上げ、協力し合う必要があります。そのため弊社では料理屋さんや市場さん等と交流し輪を広げるようなトライアルを以前から行っています。私の一つの夢は、農業界のドリームチームを結成することです。

― 素敵な夢ですね！ 御社のような取組みをされている種苗会社さんは他にもあるのですか？ ―

いや、ないでしょうね。発想自体がないです。実は私は以前、銀行員をしており、全く畑違いの業種から農業界に入ったので、当初農業界のことは何一つ分からなかった。しかし分かったことは、他産業で常識だと思われている事がこの業

界では常識ではないという事です。私はその頃から様々なトライアルを行っていますが、この業界で耳を傾ける方が出てきたのはここ最近です。農業情勢が変わってきたという事もありますが、農業界以外の人間が見るから農業が良くなるという事もあるのです。

■ 大切なのは、本物を追求する心

― 農家さんとの交流も深いのですか？ ―

弊社の専門ですね。弊社はただ種苗を販売するだけでなく、栽培講習会や土壌診断といった定期的なメンテナンスも行います。種苗は野菜や花という生き物を扱うので、それらが最も重要なのです。そのようなお客様のためのサービスは常に考えていますが、値切られるのは大嫌いなんですよ。商品の中にサービス料が含まれているので、値切られてしまつてはサービスができなくなる。弊社の理念は「儲かる農業」ですが、それは「自分の会社だけ儲ければいい」という意味ではなく「お客様が儲かる、農業界全体が儲かる」という意味です。大切なのは本物を追求する心であり、その上にビジネスをのせる事です。

― 仕事のスタンスをしっかりと持つことが大切ですね。最後に学生へメッセージをお願いします。 ―

農業関係の就職を考えるのであれば、もともと地方の企業へ目を向けてもらいたい。農・食に関わる企業は地方に多くありますし、そこで自分の可能性を試してほしい。我々の業界にとっても嬉しいことです。頑張ってください！



常務取締役 堀 徹氏
大学卒業後、地方銀行へ就職し、結婚を機に同社へ転職。「やると思ったことはやる。強い意志があれば必ず勤けると仰る堀氏。『自信』ではなく『使命』を持ちながら、これからは農業界でインベーションを起こします。