

あなたのお店を拝見

農機は農家を助けるため、そして

農家に儲けてもらうためにある。

株式会社西岡商会

その297

西岡商会の初代社長、西岡彦二氏が井関農機株式会社と出会い、「農家の過酷な労働から解放し、農家に儲けてもらうため」、その思いに感銘し、その思いは今に受け継がれ、未来に引き継ぐため、10年後を見据えた農機店の姿を模索している株式会社西岡商会（徳島県小松島市中郷町前田1-05-1 代表取締役社長 西岡 均氏）を訪問した。

徳島県は山間部が多く、吉野川の下流は土がよく野菜の栽培に適した地域で、県南は粘土質の水はけが悪く、稲作中心の地域となっている。農業産出額でも西岡商会は、徳島県から車で約25分、JR牟岐線中田駅から徒歩10分の国道55号線沿いにある。

当社は大正8年、徳島県阿南市において農業をしていた西岡彦二氏が「西岡農機店」



社長 西岡均氏



株式会社西岡商会



大正8年創業以来、西岡商会もおかげさまで96年。
農機から農機具、そして高性能農業機械の時代へ！



ンターの開設、本社移転等が行われ、事業規模が拡大していった。

また安雄氏が社長に就任してからは、農機具の他に川崎のオートバイ、ダイキンの空調設備を事業の柱として展開し、時代の流れにも乗り経営も安定拡大した。

しかし、基本は農機であることから、農機とかけ離れたオートバイの販売は終息することとなった。

現社長の西岡均氏は、大学で経営学を学び、卒業後は井関農機で約3年経験を積んだ後、入社。平成25年代表取締役社長に就任した。

西岡社長は長男として会社を継ぐことを早くから決めていたそうです。また姉と弟はそれぞれ違う道を進むことになりましたが、二人と一緒に仕事をすることになった。今は兄弟で考えを交える中で、考えの幅が広がる

ことがあり、心強く思っているとのこと。

西岡社長は経営者として、経営のことは自身で判断することだが、現場の声は従業員が運んでくれること、従業員の意見を聞くことで自分の足元が見えることもあるからと、日ごろから積極的に従業員と話しをするようにしている。

最近話を聞いて感心したことは、ある従業員が、若い農業者に玉ねぎの作り方を教えたから、新たに三反の畑を借りて玉ねぎを作り始めた、という話をしてくれた。

農家が減っていく、とネガティブな話ばかりする人より、ポジティブな話題を提供する人には自然と明るい話が集まり、やる気のある農業者の若い芽をしっかりと育て、つながりを深めていくことができていくように感じたとのこと。

あの『機械屋』に任せれば安心

と思わせる信頼を勝ち取る

今後の経営について、農業を基軸とすることに変わりはない。農家戸数の減少に対応していかなくてはならない厳しい状況であるが、一方において、非農家が新規就農するケースも増えている。野菜地域では新規就農で認定農家となって規模拡大している人も出てきた。

以前と比べ農地も借りやすい環境になり、その中で新規に農業を始める人の多くは農業に対して真つ白で意欲が高いので、その意欲がさらに増すよう誠心誠意、儲かる農業を提案することを心掛けて話されていました。

西岡社長は「将来に夢を抱いている人を見つめていくことが、これまで以上に大事になってくる。」

日本の人口は減って、世界の人口も食料需要も減っている。これから先、必ずチャンスはある。農業の新たな芽を見極め、大事に育てていくことが、これまで以上に大事になってくる。

今後このことを事業として続けていくことが求められるかもしれないが、実際に農機に見合った収益を上げてもらわなければならないと考えると、果たしてここまでできるか、読み切れない面はあるが、よ

近隣の新規就農者の半数以上はおそらく経営的に軌道に乗っていないと思われる。これは農業技術的問題や、経済的問題など複合的なものが多いと思うが、新規就農者を支援するためには、初期投資を抑えるよう中古農機を推奨したり、

農機販売店として放棄地が増えていくことには心が痛む。これ以上放棄地を増やさないため、次の農業者が現れるまで管理・運営する、つなぎ役となることも考えなくてはならないと思う。

地元の農業者の実情を見るとき、条件の悪い土地が放棄地となっていく可能性、条件の良い土地でも企業参入や大規模法人が参入した利益がでないため撤退し放棄地になる可能性がある。

入等を農機販売店が担えるようにすること、新規就農者には選ばれる農機販売店となることを求められる。

新規就農者と同世代の若いセールスには特に、農業経営の相談に乗れるような教育に力を注いでいる。

また補助金に頼る農業からは抜け出さないとはいかない、と思うが現実の対応としては、経営の安定につながるのであれば提案している。

り一層情報力を高め、やる気のある有力な農家を育て、その農家に任せられるように努めていきたい。

近隣の新規就農者の半数以上はおそらく経営的に軌道に乗っていないと思われる。これは農業技術的問題や、経済的問題など複合的なものが多いと思うが、新規就農者を支援するためには、初期投資を抑えるよう中古農機を推奨したり、

農機販売店として放棄地が増えていくことには心が痛む。これ以上放棄地を増やさないため、次の農業者が現れるまで管理・運営する、つなぎ役となることも考えなくてはならないと思う。

今後このことを事業として続けていくことが求められるかもしれないが、実際に農機に見合った収益を上げてもらわなければならないと考えると、果たしてここまでできるか、読み切れない面はあるが、よ

近隣の新規就農者の半数以上はおそらく経営的に軌道に乗っていないと思われる。これは農業技術的問題や、経済的問題など複合的なものが多いと思うが、新規就農者を支援するためには、初期投資を抑えるよう中古農機を推奨したり、

農機販売店として放棄地が増えていくことには心が痛む。これ以上放棄地を増やさないため、次の農業者が現れるまで管理・運営する、つなぎ役となることも考えなくてはならないと思う。

今後このことを事業として続けていくことが求められるかもしれないが、実際に農機に見合った収益を上げてもらわなければならないと考えると、果たしてここまでできるか、読み切れない面はあるが、よ

近隣の新規就農者の半数以上はおそらく経営的に軌道に乗っていないと思われる。これは農業技術的問題や、経済的問題など複合的なものが多いと思うが、新規就農者を支援するためには、初期投資を抑えるよう中古農機を推奨したり、

農機販売店として放棄地が増えていくことには心が痛む。これ以上放棄地を増やさないため、次の農業者が現れるまで管理・運営する、つなぎ役となることも考えなくてはならないと思う。

今後このことを事業として続けていくことが求められるかもしれないが、実際に農機に見合った収益を上げてもらわなければならないと考えると、果たしてここまでできるか、読み切れない面はあるが、よ

近隣の新規就農者の半数以上はおそらく経営的に軌道に乗っていないと思われる。これは農業技術的問題や、経済的問題など複合的なものが多いと思うが、新規就農者を支援するためには、初期投資を抑えるよう中古農機を推奨したり、



取材の最後、西岡社長から「10年後の西岡商会を見に来てください」との言葉に確固たる信念と自信を感じました。