



(株)サワイ 本社



社長 澤井勝彦氏

常に地元農家や住民の利便性を考え事業を展開し、平均年齢30歳の若いスタッフを育てながら、企業として成長を続けていく有限会社サワイ(和歌山県西牟婁郡白浜町栄545-1 代表取締役社長 澤井勝彦氏)を訪ね、電話や来客の絶えない多忙な時間の中、取材に当たって頂いた。JR白浜駅の隣駅、紀伊田辺から徒歩3分、伊富田駅から徒歩3分、国道34号線沿いにサワイ本社があります。周辺は白浜温泉を始めアドベンチャーワールド、本州最速5月3日に海開きする白浜海岸など、観光はもとより別荘地としても人気のスポットです。農産物は梅の生産量が多い

井勝彦氏の父が南部の地から移り昭和24年に創業しました。先代社長は、実家が瓦屋でご本人も瓦職人として仕事をしていたが、もともと機械いじりが好きだったこともあり農機販売店を営む友人の誘いを受け、農機販売を始めました。白浜に移った当初は瓦仕事も

また白浜には別荘も多く、家庭菜園を楽しむ人向けに小型の管理機などが売れています。家庭菜園をするアマチュア向けには、安全性や使いやすさなどを考慮し、特約店となっているホンダの小型管理機等を勧めるなどしています。

現在(株)サワイでは、本社の白浜と、南部営業所の2か所、11名の従業員が働いています。従業員の平均年齢は30歳台、一番若い従業員が20歳台と、世代を分けていくことで、企業として今後成長していくことができるとの考えから、今後



(株)サワイ 南部営業所

昭和50年代は、何も考えなくても機械がよく売れ儲けも十分にあったので、会社を経営し利益を出すという意識も低かった。しかし平成に入り、機械の売上が下降してからは、特に経営者としての意識を強く持ち、考え行動するようになりまし

以前、(株)サワイでは農機販売の他に、ガソリンスタンドやホームセンターの経営もしていました。これは単に多角化を目指して行ったものでは

止まり良い宣伝になっていくそうです。現在の(株)サワイ本店の店舗は広い店内スペースに多くの商品が並べられています。澤井社長は、在庫の多さについては「ちょっと多いが」と苦笑しながらも、すべての商品、それぞれネーシ一本から価格を表示すること

今後、食品加工・流通等を支援する仕事を業界の垣根を払い農家が利益を上げられる会社や組織を作り頑張っている農家を支援するなど農家の助けとなることに重点を置き、農家に農業を楽しく行ってもらえることを目指した農業全体のコンサルティング業務を視野にした展開を考えたいと話されています。

6次産業化も、一部の農家で単独で始めることができないかもしれないが、多くの農家は生産から加工・販売までを行うのは負担も重く難しい一面があります。その部分を農家と信頼関係を持つ農機販売店が担うことで、将来への可能性が広がっていくようにも思っています。農機販売店だから農機だけを売るのはなく、農業者、すなわち人を相手にした一歩踏み込んだ販売が求められることが増えてきたように思っています。

澤井社長は(株)サワイを、みんなが楽しく、頑張ることをして利益をあげ、それをみんなに還元して、みんなが幸せになれる会社になりたい。それが願いであり、理想だと繰り返して話されています。



(株)サワイ本社 店内商品展示

近年、6次産業化が盛なり、農業者が生産から加工、販売までを行うことを勧められるが、農家の中には「農産物を作るのは厭われない、いくらでも頑張れる。頑張った分だけの利益がほしい。今のままだと、思うように利益がでない。」農産物を販売や販売ルートを作る会社を作ってくれないか」と相談されることがあるそうです。また以前南部地区では、梅価格の高値が続く農家も潤っていましたが、近年はピーク時の半値以下になり、利益がでにくい状況となり厳しい環境に置かれている農家も増えていきます。

農業者には、年収が事前に計算できる農家に育ってほしい。そのためには2次加工、直販業者と連携することは選択肢として必要なことであると話されていました。今後は食品加工・流通等を支援する仕事を業界の垣根を払い農家が利益を上げられる会社や組織を作り頑張っている農家を支援するなど農家の助けとなることに重点を置き、農家に農業を楽しく行ってもらえることを目指した農業全体のコンサルティング業務を視野にした展開を考えたいと話されています。

6次産業化も、一部の農家で単独で始めることができないかもしれないが、多くの農家は生産から加工・販売までを行うのは負担も重く難しい一面があります。その部分を農家と信頼関係を持つ農機販売店が担うことで、将来への可能性が広がっていくようにも思っています。農機販売店だから農機だけを売るのはなく、農業者、すなわち人を相手にした一歩踏み込んだ販売が求められることが増えてきたように思っています。

澤井社長は(株)サワイを、みんなが楽しく、頑張ることをして利益をあげ、それをみんなに還元して、みんなが幸せになれる会社になりたい。それが願いであり、理想だと繰り返して話されています。

取引先の農家から「農業に専念する環境がほしい」

近年、6次産業化が盛なり、農業者が生産から加工、販売までを行うことを勧められるが、農家の中には「農産物を作るのは厭われない、いくらでも頑張れる。頑張った分だけの利益がほしい。今のままだと、思うように利益がでない。」農産物を販売や販売ルートを作る会社を作ってくれないか」と相談されることがあるそうです。また以前南部地区では、梅価格の高値が続く農家も潤っていましたが、近年はピーク時の半値以下になり、利益がでにくい状況となり厳しい環境に置かれている農家も増えていきます。

昭和50年代は、何も考えなくても機械がよく売れ儲けも十分にあったので、会社を経営し利益を出すという意識も低かった。しかし平成に入り、機械の売上が下降してからは、特に経営者としての意識を強く持ち、考え行動するようになりまし

6次産業化も、一部の農家で単独で始めることができないかもしれないが、多くの農家は生産から加工・販売までを行うのは負担も重く難しい一面があります。その部分を農家と信頼関係を持つ農機販売店が担うことで、将来への可能性が広がっていくようにも思っています。農機販売店だから農機だけを売るのはなく、農業者、すなわち人を相手にした一歩踏み込んだ販売が求められることが増えてきたように思っています。

あなたのお店を拝見 実り豊かな大地づくりをサポートする 農業者をサポートし、利益の出る農業を 有限会社サワイ

その274

も定期的に若い人を採用していく予定だということです。澤井社長は、人柄はもちろんです。農業や農機に興味を持てる人かどうかを重視して、興味を持って仕事ができる人であれば、仕事は入社してから覚えればよいと考え、腰を据えた人材の育成を行っています。

現在(株)サワイでは、本社の白浜と、南部営業所の2か所、11名の従業員が働いています。従業員の平均年齢は30歳台、一番若い従業員が20歳台と、世代を分けていくことで、企業として今後成長していくことができるとの考えから、今後



整備工場

近年、6次産業化が盛なり、農業者が生産から加工、販売までを行うことを勧められるが、農家の中には「農産物を作るのは厭われない、いくらでも頑張れる。頑張った分だけの利益がほしい。今のままだと、思うように利益がでない。」農産物を販売や販売ルートを作る会社を作ってくれないか」と相談されることがあるそうです。また以前南部地区では、梅価格の高値が続く農家も潤っていましたが、近年はピーク時の半値以下になり、利益がでにくい状況となり厳しい環境に置かれている農家も増えていきます。