

2015年
入会

農産事業本部

東京支店 青果課

柿沢 佳孝

～経済学部 経済学科～

2015年 本所 種苗園芸部 種苗課

2021年 東京支店 青果課



interview

橋渡し役として、
北海道産農畜産物を
消費地へと販売する

Q1.

現在担当している
主な仕事について

私が所属する青果課では、関東を中心としたエリアへと北海道産野菜の販売を行っています。私はじゃがいも（馬鈴しょ）を担当し、主に市場や加工メーカー（お菓子や総菜等）へと販売しています。

野菜は天候等の影響を受けやすいため毎年収穫量や出来栄の予想が難しく、思った通りに仕事が進まないことがよくあります。

このような状況下でも産地と消費地がより良い関係性を築くことができるよう、生産者やJAの農作物をどのように販売していくかを考える大切な橋渡し役をしており、責任も感じます。現在は東京で働いていますが、関東圏の販売先だけでなく北海道の農協関係者・生産者とも関わりを持つことができます。今後も経験を積み、産地・消費地どちらも関わりながら日本一のじゃがいも産地である北海道のキーマンになれるよう、知識を付けていきたいです。





Q2.
印象に残って
いる仕事について

本所（札幌市）勤務の際に北海道胆振東部地震が発生し、被災された地域や北海道全体でブラックアウトが発生しました。時期としてはじゃがいもの収穫真っただ中で、避難生活のため収穫作業が遅れている生産者もありました。普段の業務で農作業をする機会はないのですが、何か助けになればと思い、2日間ほど収穫の手伝いをさせていただきました。そこで初めてハーベスターに乗って収穫を体験しましたが、生産現場の苦勞を感じ、ホクレン職員として自分にできることを考えるきっかけとなりました。この経験から、生産者とホクレンが互いに助け合うことが大切だと学び、今の仕事のモチベーションにも繋がっています。



Q3.
ホクレンを
選んだ理由
について

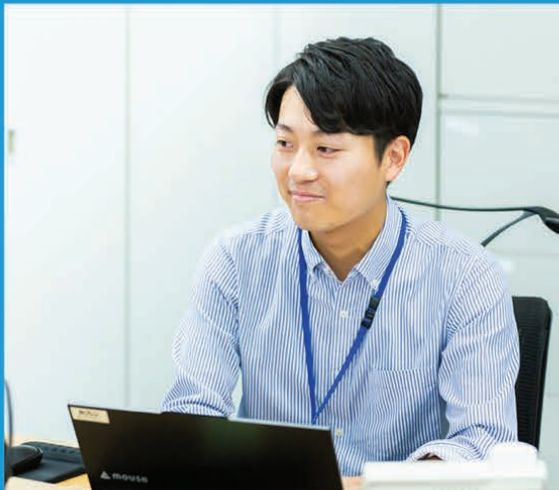
元々は両親が飲食店を経営していたことから食に関する興味があり、食品業界中心に就職活動を行ってました。就活当初はホクレンの存在を知らず、事業内容についてもはっきりイメージできたのは入会してからです。学生時代に農業に関わる機会はほとんどありませんでしたが、シンプルに北海道が好きという気持ちが強く、北海道に関わる仕事がしたいと考えた結果、ホクレンを選びました。

Q4.
ホクレンに入会
してよかった
と思ったこと

仕事の成果を日常生活で実感できることです。
現在の業務では、メーカーや市場との取引の中で新しい商品・企画に関わることがあります。プライベートでスーパーや飲食店に行った際に、自分の携わった商品が売り場に並べられているのを見ると、自分の成果を肌で感じることができ、やりがいにも繋がっています。

Q5.
就活中の学生へ
メッセージ

多くの人にとって、就職活動は受験のように沢山悩む時期かと思えます。
その中でも面接のスケジュール管理や下調べ、社会人としての会話など、今後の役に立つ大切な時間になると思います。
社会に出る前の準備期間と考えて、あきらめずに全力で取り組んでほしいです。



休日の 過ごし方

本・アニメ・ゴルフ・キャンプ等々なんでも好きなので、結構一人でその日の気分で動くことが多いです。特に東京に来てからは、生まれも育ちも北海道なので、北海道にない街並みを散歩したり、転勤があつてこそ楽しめる休みを満喫しています。



一日のスケジュール

- ▶ 08 : 45 出社
- ▶ 09 : 00 事務作業
- ▶ 10 : 00 来客対応
- ▶ 12 : 00 昼食
- ▶ 13 : 00 スーパーの調査
- ▶ 15 : 00 農協・市場との会議
- ▶ 17 : 30 退社