

株式会社富山 代表取締役社長

とみやま ひろあき
富山 浩明氏

食と農の架け橋になる事業を展開。 農家を応援し持続可能な農業に貢献



PROFILE

1982年生まれ、新潟市出身。大学在学中にインターンシップで半年間、イギリスでガーデニング業に従事。帰国後は、横浜の造園会社で約4年間造園の仕事に携わる。2009年、富山に入社。輸出入業務を中心とした営業全般を担当。2023年11月、代表取締役社長に就任。

肥料や農薬などの卸売業をはじめ、農業関連専門店や農産物直売所の経営、さらに近年は飲食店の出店など、幅広い事業を手掛ける富山。時代のニーズをキャッチしながら、「農家を支える」という創業時から変わらぬ精神を大切にしている富山社長に、お話を伺いました。



株式会社富山

〒950-3102

新潟市北区島見町2434番地43

TEL:025-255-3980

<http://www.tomiyaama-agri.com/>

農家さんの困りごとを我々が解決することで、農業を一年でも長く続けてほしい。それが結果的に当社の発展にも繋がると考えています

新事業に次々と着手し成長。 “農家のお役に立ちたい”が原点

(株)富山は昭和29年に会社を設立し、肥料・飼料・農薬を主力とする卸売業として歩んできた。3代目の富山道郎氏（現会長）が小売業への進出をはじめ、中国・重慶に肥料の製造工場を持つなど次々と新事業に着手し、成長を続けてきた。

「弊社のターニングポイントとなったのは、平成8年に農家の店“とんとん”を出店したことです。当時、卸売が小売店を出すことに周囲の反発もありましたが、前社長は、卸売だけでは将来立ち行かなくなると考えたそうです」と富山社長。さらに平成19年には農産物直売所「ピカリ産直市場 お富さん」を開店する。「いろいろな事業を手掛けていますが、根底にあるのは“農家さんのお役に立ちたい”ということ。お富さんでブランド化した野菜や果物を販売するのも、農家の収入アップに繋げ、持続可能な農業経営をしていただきたいからです」と話すように、川上（メーカー）から川下（小売・自社開発）までのバリューチェーンを構築していることが、同社の強みとなっている。

応援してくれた方々への 恩返しの気持ちが社内に浸透

「戦後の統制解除で肥料の自由販売が可能になったとき、農家さんや取引先の方に物心両面で応援していただいて会社を復活させたという経緯があり、今も50年以上お付き合いしているお客様がいます。そういう方々へ恩返しをしたいという気持ちが社内に浸透しているから、ここまで事業を続けてこられたと思いますし、私も創業者視



「ピカリ産直市場 お富さん」では、県内の契約農家が生産する農産物を中心に販売。同店がブランド化した越後姫イチゴ「天使の初恋」、プチトマト「天使の唇」なども大好評。

点を忘れないようにしています」。4代目として2年前に会社を引き継いだ富山社長自身も、社員やお客様たちから応援されていることを常を感じているという。

鴨の養殖事業やライスセンターを通して農業の未来を支える

新潟商工会議所の新年祝賀会などは、「異業種の方々と会える大切な機会」と話す富山社長。「この業界は私と同年代の方があまりいないので、いろいろな業種の同年代の方とお話しできるのはありがたいですし、刺激になります」。

今年から鴨の養殖事業に着手し、ライスセンターの建設も計画中という同社。「鴨の養殖技術と農家を守るとともに、直売所で鴨肉を販売することで他の商品の売上にも繋がる相乗効果が期待できます。また、^{もみ}粳の乾燥・調整を当社のライスセンターが請け負うことで、農家が栽培に集中できるようになり、結果的に耕作面積拡大の手助けになると思いますし、当社としても玄米を集荷するコストを削減できると考えています」。今後も食と農の架け橋になる事業を展開し、農家を支援しながら農業の未来を支えてゆく。



「先人から受け継いだ農業の技術と精神を次世代に伝えたい」との思いから、社員たちは田んぼや畑を回り、直接農家と対話することを大切にしている。