



トヨタネライフ つなげていきます

トヨタネライフ_contents

- I 部署ごとの主な業務内容
- II 内定を決めた理由
- III 社内行事・取り組み



豊かさ実る、タネを。
トヨタネ株式会社

営業スタッフ（営業所）

▶ 配達

1日のスケジュール確認をし、お客様である農家さんのところへ持っていく商品をトラックへ積み込み、配達します。その際にはお困りごとを聞いたり、情報収集をしたり、様々なお話をします。

▶ 商品の紹介・提案

農業資材やタネ、肥料など、幅広い商品をご紹介します。お客様によって栽培方法、環境条件など様々なので、現状をお聞きし、要望に応えられるようにしています。

▶ アドバイスやメンテナンス

作物の栽培についてアドバイスを行います。また、栽培システムやハウス内の暖房機など、自ら修理をすることもあります。

▶ ハウス建設の現場対応

農業用ハウスの新設工事や改修工事のための部材を運搬します。施工班へお客様のご要望を伝え、打ち合わせを行います。



営業スタッフ（種苗課）

▶ 種苗の紹介・提案

野菜や花きは、品種によって収穫時期や耐病性など様々な特徴があります。ご要望をお聞きし、それに合ったものをご紹介します。苗はナーセリー課と連携し、品質向上や商品開発も行っています。

▶ オリジナル品種の開発・商品化

各産地の要望に沿った品種をメーカーと共同で開発し、お客様に提案します。随時現場を巡回し、産地に適しているかを見極めてオリジナル品種として商品化します。

▶ 講習会

お客様主催の講習会に講師として参加したり、お客様向けの講習会を企画・運営したりします。講習会では各作物の品種特性や栽培方法についての説明を行います。



営業スタッフ（栽培サポート課）

▶ 栽培サポート

養液栽培が初めてのお客様を中心に訪問し、生育状況の確認、困りごとを聞き取り、アドバイスや適した商品提案を行います。

▶ 商品開発

お客様の声をもとに新商品、新技術の開発を行っています。公的機関等との共同研究、栽培技術開発も行っています。

▶ 栽培サポートセンター

トヨタネのお客様専用コールセンターです。農家さんの突然の困りごと、栽培のお悩みを電話等で解決します。



営業スタッフ（施設設計課）

▶ 設計業務

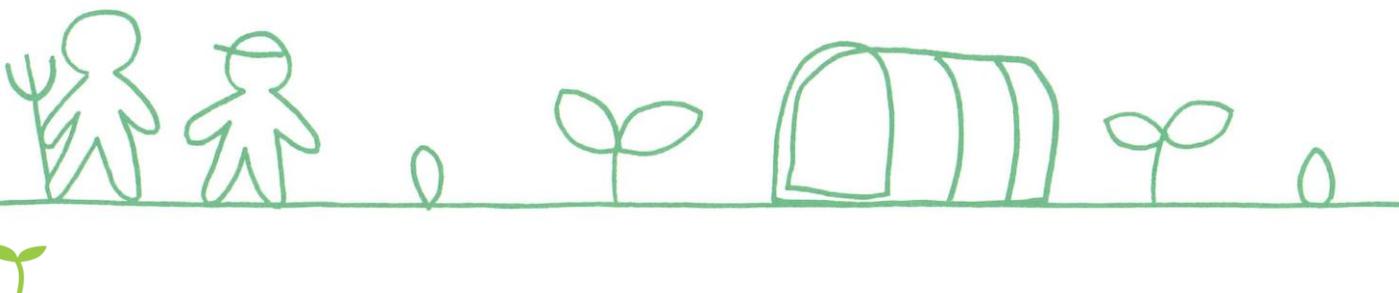
営業スタッフからの依頼を受け、ハウス新設工事から養液栽培システム工事及び施設の改修工事の設計を行います。

▶ 発注業務

受注となったハウス新設工事・改修工事・養液栽培工事に使用する部材を各仕入先に発注します。加工が必要な資材は詳細な加工図面を作成し、発注を行います。

▶ 工程施工管理

施設の工事が円滑に進むように施工班の工程管理、現場管理を担当営業所のスタッフと協力して行います。



研究農場

▶ 調査・分析

作物ごとに品種比較・環境比較試験を行っています。品種・環境の違いによる収穫物や樹のようすを調査し、お客様に分かりやすい情報を提供できるよう、細かく調査・分析をしています。

▶ 公開調査

収穫期には社内向けに調査結果を報告する「公開調査」を行っています。作物の見た目や味など、様々な角度で品種の比較をします。社内全体で産地に合った品種を選定しています。

▶ 来場者対応

研究農場にはお客様、メーカー、農協などたくさんの方が来場されます。ご来場者が求める情報を提供・共有できるよう、圃場をご案内し、説明をします。



ナーセリー

▶ 生産計画・生産管理

お客様からのご注文情報や生産工程などを、専用システムで一元管理しています。

▶ 播種

お客様ご希望の品種を手作業で播種します。播種後は、覆土・灌水し、「発芽室」に入れて管理していきます。

▶ 接木

熟練の接木スタッフが1本1本すばやく丁寧に接木していきます。この接木の出来栄で、接木苗の品質の半分以上が決まります。

▶ 新規野菜苗の開発

「生産者の困りごとを苗を通じて解決する！」をコンセプトに地域農業に貢献できる商品ラインナップを日々強化しています。



事務スタッフ（営業所）

▶ お客様対応

電話にてお客様からの注文や問い合わせに素早く対応します。営業所に商品を買いに来られる時は、ご希望の商品をお渡しし、明るい笑顔で対応します。

▶ 伝票発行

ご注文いただいた商品を納品する際の書類として、伝票を発行します。パソコンで入力作業を行います。

▶ 営業スタッフとの連絡、確認

仕事をスムーズに進められるように、営業スタッフとの連携を大切にしています。



事務スタッフ（業務課）

▶ 代表電話の対応

商品のご注文、見積り依頼、営業所からの問い合わせ等、さまざまな内容にお応えします。

▶ 社内対応・伝票発行

営業所ごとに担当を決め、社内配送の手配や伝票発行を行います。各営業所のスタッフと連絡を取り合い、正確に行います。



事務スタッフ（仕入課）

▶ 発注仕入業務

お客様からのご注文情報や、在庫の状況を確認しながら、商品を仕入先に発注します。たくさんの仕入先とやり取りをします。

▶ 価格管理

資材に関する価格を決定し、価格表を作成します。価格表にない商品はそれぞれ計算をして個別に対応しています。



II 内定を決めた理由

私がトヨタネに内定を決めた理由は、人との距離が近いからです。

私は農学部に所属していますが、始めは学部縛られずに、大学2年生から幅広く業界を見ていました。しかし、この先働く会社として考えると、表面的なものでしか見ていない気がしました。そこで人生年表を作りました。人生年表で自身がどれだけ「農」に関わってきたのかが分かりました。興味がある、で留まらずに行動していることが目に見えたのです。これが私の内定先を決める一手になりました。

そこからは、あとは行動に移すだけでした。トヨタネの3日間のインターンシップに参加し、トータルサポートが強みであり、「人との距離が近い」ことを肌で感じました。農家さんの声を直に聞くことができ、施設や開発など専門的な部門が1つにぎゅっと集まっていることが魅力となり、内定を決めました。

私がトヨタネ株式会社に内定を決めた理由は、私が農業や農家に関わる仕事をしたいという目標を昔から持っていたからです。

農業に関わる仕事をしたいという目標を軸に就職活動をした際に、トヨタネ株式会社の3日間のインターンに参加しました。3日間のインターンを通じて社内の雰囲気の良いなどを感じる事ができ、その中でも内定を決めるきっかけになかったのは、営業同行をさせていただいた際に社員の方と農家の方々との距離感がとても近かった事です。

私が目標にしていた農家の方々に関わるという点で他のどの企業よりも私の理想に近いと感じたので内定を決めました。

私が内定を決めた1番の決め手は、「雰囲気や関係性の良さ」です。従業員-お客様間では、お客様が儲かるためにお客様目線でトータルサポートに尽力する方針のため、お客様と近い距離で共に一喜一憂できる点を魅力に感じました。一方で、従業員同士も「親しき中にも礼儀あり」という言葉を体現しているような関係性で、部署を超えて幅広い繋がりや信頼関係がある点に魅力を感じました。

入社後は部署や立場に関係なく、できるだけ多くの人と関わり、お客様にも仲間にも、みんなに「居てくれてよかった」と思われることを目標に頑張ります。

私がトヨタネ株式会社に内定を決めた理由は、会社の方々の人柄です。二次面接が対面で、私にとって初めての対面での採用面接だったのでとても緊張していましたが、笑顔で温かい雰囲気でも迎えてくださって緊張をほぐすことができました。また、面接で短所を答えた時も「あなたの短所は長所にもなる」というお言葉をいただき、自信を持つことができました。私は日本の農業に貢献したいという気持ちがあるので、農家の方のことを第一に考え、寄り添っているトヨタネ株式会社に共通点を感じ内定を決めました。

他のメンバーは…
HPをCHECK!

◎内定を決めた理由
◎働いてみた感想
など…たくさん掲載中!
ぜひご覧ください。



職種別の
インタビューもあります!



<https://www.toyotane.co.jp/>

トヨタネ 採用



Ⅲ 社内行事・取り組み ～トヨタネの1年間～

4月 入社式



フレッシュな新入社員を迎えます！

5月 経営計画発表会



事業年度スタート。社長より方針説明があります。

7月 上期勉強会



オンラインで各拠点を繋いで行いました。

12月 下期勉強会



内定者の自己紹介が行われました。

5・12月 マラソン



地域のリレーマラソンに楽しく参加しています！

不定期 お掃除チェック



社長または執行役員と担当で念入りにチェック。

不定期 オンラインインターン



バーチャル作業体験の様子です。

不定期 研修



TSK建方研修で施工方法を学ぶ新入社員たち。

