

非農家出身6年目で73ha、 代官山におにぎり屋を開く



非農家出身6年目で73ha、代官山におにぎり屋を開く

非農家の出身、機械も何もない青年が農業を始めて6年。今では農業界の常識を覆す73haのコメ作り。しかも今年9月に東京代官山におにぎり屋を開店。農業新人類とでもいべき鈴木貴之（41歳）の農業経営者としてのあり方は、地元秋田県大仙市に限らず我が国の農業界に大きな刺激になるはずだ。

文・写真／昆吉則、写真提供／鈴木貴之

今年9月28日。鈴木貴之は創業の夢の一つが実現した。東京代官山に念願のおにぎり屋「ONIGIRI ICHIGO（おにぎり一合）」を開店させたのだ。二坪のおにぎり屋さん。店は小さくとも夢と希望一杯の開店だ。

鈴木は非農家の出身。父親は長く農協に勤めていたがもっぱら金融・保険分野の担当で農業はまったくの素人。家にも農業機械は何もなく文字通りゼロから始めて6年目の今年、鈴木は耕作面積は約73haになっている。誤植ではない。国による減反配分が無くなる再来年の18年（平成30年）には100haを超えるのは確実だ。従業員は鈴木を含めて8名。現場を仕切る専務の高藤史恭（42歳）、それに常務の高橋正樹（41歳）が会社の裏方を取り仕切っている。取引先の話では高橋の仕事の緻密さが億単位の借入金を抱えながら急成長している会社の信頼を高めているという。この二人の取締役がいて鈴木はいつでも自由に東京や神戸へ営業や新規事業実現のための出張に飛

び回れる。三人の役員をはじめ従業員には誰も農業経験はない。すでに6年目にして大仙市でも最大級のコメ生産者になっている。農業生産を始めた09年6月に農業生産法人として会社を100万円（現在の資本金は600万円）で登記したが、その社名は株式会社RICE BALL。文字通り「おにぎり」だ。現在も農協や卸に頼らず自ら直接需要者に販売しているが、鈴木は農業を始めるにあたって「おにぎり」という商品にしてお米を売ること決めていた。コメは原料であって商品ではない。市況による価格の変動もあり、自分の思う価格で売れるとは限らない。だから「おにぎり」という鈴木オリジナルの商品にして売る。これなら作る前から利益が想定できるし営業もいらない。1俵のお米はおにぎりにすると6万円になる。そんな鈴木は農業「おにぎり屋」ビジネスのことを紹介しよう。

2mmで選別したタンパク含量6%未満のおにぎり

お店の広さは二坪。と言っても場所柄から家賃は安くはない。坪5万円、月10万円。保証金は1年分の家賃。店の造作と保証金で約400万円掛かった。場所は代官山駅から歩いて2分程度。周りはお洒落なお店に囲まれている。鈴木が考えてきたおにぎり店舗のイメージにピッタリの宝くじ売り場サイズ。しかし、そんな理想の物件はなかなか見つからず、開店が延び延びになっていた。さらに11月には阪神電鉄深江駅前2号店を開店させる。場所は神戸の高級住宅地芦屋の隣駅だ。こちらもやはり三坪と狭いが、場所は深江駅の目の前。最高の立地だ。

世の中におにぎり屋は沢山あるが、鈴木のおにぎりには他のどこにもない「売り」がある。コメはあきたこまち。それも2mmのグレーダーで選別したもの。しかもタンパク含量も6%未満というこだわりの贅沢なおにぎりなのである。あきたこまちを2mmで選別すると歩留まりは3割くらいになってしまう。でも、これは生産者だから可能な原料品質だ。良質米でこんな大粒のコメだけを使うことはコストの点から卸業者や外食業者には真似のできないことだろう。言われてみなければわからないかもしれないが、食感が違う。タンパク含量6%以下のお米に限って



(株) RICE BALL 秋田県大仙市
ONIGIRI ICHIGO (おにぎり一合) 東京代官山
代表取締役 鈴木貴之

すずき・たかゆき 1966年、秋田県大仙市生まれ。友達の母親にコメを売ったことからコメブローカーを始め、ゼロからのコメ作りからおにぎり屋を開店した。

ることも、素人にはその意味は解らないかもしれない。でもそれはお客様が証明していくだろう。また、2mmで選別した網下のお米はもう一度選別することで通常の出荷米を取り出せるのだ。ノリは宮城県東松島で天皇陛下献上のノリを作る相沢さんという鈴木と同世代の生産者のものを使っている。

おにぎりはお客さんの顔を見てからその場で握る。1個は150〜160g。炊き上がりのごはん1合で二つというビッグサイズである。コンビニおにぎりのサイズは110〜120gだ。にもかかわらず、鈴木のおにぎりは1個100円の塩にぎりからこだわりの具を入れた各種のおにぎりが120〜180円。一番高い焼きおにぎりでも200円と内容からすればはるかに安い。

お店に尋ねたのは開店3日目という日だったが、すでに2日間のイベント用に2000個という大量注文や、70個というお届け物の注文も受けたという。1日に1000個という数に驚くと、「二人でやれば楽勝ですよ」と鈴木は笑う。鈴木のおにぎりへの取り組みは5年前から始まっている。東京を中心に各地のイベントに出張しておにぎりを握ってきた。だから、この程度のまとまった注文にも驚かない。それ以上に開

店早々からの大量注文を喜んでいた。

店を訪れるお客さんには「この辺りは食べるお店が少なく、しかも高級店ばかりで値段も高い。こういうお店ができて嬉しい」と言ってもらえたと言顔をほころばす。でも、鈴木はこの1号店は宣伝用の店と考えている。場所を代官山に選んだのもメディア効果を狙ったものだ。だから赤字が出なければ良いというくらいに考えているそうだ。夢はおにぎり屋の多店舗展開なのだ。そして1店舗当たり年間30kg1500袋の45tを売る計画を立てている。

さて、非農家出身の鈴木が、農業を始めて6年目にして70haを超える大規模農業経営者に成長してきた軌跡を振り返ってみよう。

人柄が呼び寄せる「友達」とその最高の財産が未来を生む

鈴木少年時代は野球少年だった。高校も普通科に進んだが、甲子園を目指して野球の強豪校に入った。野球部の生徒は寮に入る決まり

になっており、そこで同室だったのが、今、鈴木木の子会社で専務として現場を取り仕切っている加藤史恭。加藤は神奈川県出身でスカウトされて高校に入学した一年先輩である。加藤は3年の時は四番バッター

になるような選手だった。当時の加藤に一年生の鈴木はなんでもハイハイと言ふ事を聞かねばならない下級生。それが嫌だった訳でもない。でも鈴木は一年間で野球部を辞めてしまふ。他の友達のように髪の毛を伸ばして遊びたいというのが理由だった。寮での一年間は先輩後輩という関係を超えて二人を生涯の友にさせた。

子供時代の鈴木は、クラブの黒服が格好良いと憧れるような少年だった。高校の卒業にあたって父親に「クラブの黒服になるため東京に行きたい」と相談する。すると父親は「何を考えているのかお前は。お前を一人で東京なんかに行かせたら何をするか解らない」と言って、秋田を出るなら鈴木木が住む神戸に行けと怒られた。鈴木は良く言えば天真爛漫、素直に物事を考えるたちなのである。損得を考えず人に接し、心の思うままに話す。そんな彼だから人は誰も鈴木を憎めないし好感を持つのだろう。この人柄こそ鈴木木最高の財産なのだと思う。

仕方なく鈴木は姉の住む神戸でプログラマーを養成する専門学校に進学した。しかし、学校に入ったもののアルバイトに明け暮れて学校は休みがち。春休みは出席日数不足を補うための補習に通うのが毎年のこと



2mmで選別、タンパク含量6%未満というどこにもないおにぎり

だった。アルバイトとはパチンコ屋のホールスタッフ。ユニホームが黒いより仕事を通してできた友人との繋がりが楽しかった。卒業後はフリーター暮らしから、やがてパチンコ店向けの人材派遣をする会社の営業マンとして仕事をするようになった。この人材派遣業での営業経験も人を使う身になった今に生きている。マニュアルの必要性。でも、それですべてが伝わるわけではない。働く人たちが原則の上で自らの仕事のマニュアルを作り上げていかねばならない。その手助けをする経営者

非農家出身6年目で73ha、代官山におにぎり屋を開く



1 K-SASシステムの端末でオペレーターからの情報が会社に現地から飛んでくる

2 画面にパソコンから飛ばしてみんなで共有している

3 収量、タンパク含量などを収穫時に把握できるクボタの最新鋭コンバインER6120（6条刈・120ps）

農家は何でお米を自分で売らないのだろう？

としてのありさまを考えさせてくれた。

神戸時代に父親が農協を定年退職し、それを機に知人の農家から水田1.4haを買った。まったく農業をやっていたなかったが、祖父から相続した20a程度の農地を持って人に貸していたため農地を買えたらしい。退職後の楽しみにコメ作りでもやってみるかという程度のことだった。水田を買ったものの農業機械は何も

ない。耕起、代かき、田植え、収穫、調製の作業はすべて他人に頼み、管理だけする。出荷は当然、農協である。儲けは度外視した趣味のコメ作り。そんなお米を神戸にいる鈴木のもとに送ってくる。

新米が父から送られてくると、鈴木は友達のお母さんに「いつもお世話になっていきます」とお米を届けた。日ごろのお礼としてのお裾分けだ。そんなことを何度か続けるうちにその人から「良かったら一年を通してお米を送っていただけませんか？」と相談を持ちかけられた。

父親に相談すると、売るのは良いが幾らで売れば良いのか解らないという。困って鈴木はそのお母さんにいつもお米を幾らで買っているのですかと尋ねた。10kg4千円で買っているという。10kg4千円ということ「そりゃ60kgの間違いだろ」という。何回もやり取りをしているうちに、農協に出すのとなんでこんなに値段が違うのだろうと思った。農家はどのようにして売らないのだろう。自分でお客を探して売ればよいじゃないか。それが鈴木のコメ商売の始まりである。

最初にお米をお裾分けした友達のお母さんは団地の自治会長をやっている人で、その人を通じて3合のお米をジップロックに入れて、周りの家庭に紹介してもらったりした。するとすぐに10数戸の家庭に売れた。06年のことだった。コメが売れたのは美味しいということもあるだろうが、団地のお母さんが鈴木を好ましく思ったからなのではないか。商売あるいは営業には売る側の善意とともにお客の好意というものが必要である。お客は好きだからその人から買う。客は物だけでなく人を選ぶのだ。

07年に鈴木は秋田に戻る。長男だからそろそろ家に戻らねばと思ったのだ。秋田に戻ってからは郵送で営業を掛けた。アルバイト時代の友達から紹介された家庭だった。

秋田に戻ると父親は固い就職先を探してくれていたが、どうも鈴木は机に向かう仕事が馴染めない。やがて高校野球部の先輩である加藤を頼って神奈川（藤沢）に行く。出稼ぎである。すでにパチンコ屋向け人材派遣業の会社は事業拡大して名古屋、東京に進出していった。加藤の元に居候をして営業のアルバイト。合間を見て神奈川県内や神戸の飲食店にコメの営業に回る。神奈川県での最初の営業先も加藤の紹介だった。

当時加藤は飲食業界に勤めており、業務用の販売先も紹介してくれた。それでも年間に30kgの袋で200袋（6t）程度のものだった。それでも鈴木家の自家飯米ではとても足りない。中学生時代の友人で秋田クボタの営業マンをしている友人にコメの貯蔵庫を持っている大規模農家を紹介してもらった。秋に市況より少し高く買い、その農家に貯蔵してもらうような形で在庫した。とはいっても精米はコイン精米機を使うレベルの商売だった。

加藤のいる神奈川には2年半通った。09年の6月には会社を設立していたが、まだ本業だけでは食えないので横浜でバイトを続け、コメの営

業に横浜と神戸を行ったり来たりしていた。横浜にいる間は精米と発送を父親に頼んだ。

初めは個人客中心に50軒程度から始まり、やがて個人経営の飲食店に顧客層を広げて年間契約をするようになった。その後も加藤ら友達の知り合いを辿って、100、200軒と顧客を増やしていく。しかし、お客を増やすのは良いが元手のない鈴木にはコメの買い時の資金繰りに窮した。そんな時、助けてくれた親や知人の恩義は忘れられないという。現在の顧客数は200軒以上、生産面積が約30haだった15年の販売数量は年間約150t。生産するコメはすべて自分で売り、足りないコメは大型農家や農協などから仕入れていく。販売価格は精米30kgで税抜き1万円程度。

やがて、コイン精米機を卒業して小型の家庭用精米機を入れた。カメラに黒点を付けられたコメがあることに気づいていた。農家に聞くと「食味には関係ないよ」というが、消費者としての自分の感覚でも抵抗がある。同時に色彩選別機と冷蔵庫も買った。大きな買い物だった。小さな精米機と色彩選別機、二つの機械が並ぶ姿はいかにもアンバランス。でも、その小型精米機は創業時の想いを忘れないためにも今でも

使っている。

所有農地も所有機械もゼロから始まった農業生産法人

そうこうしているうちに、コメを扱う大型農家から「遊んでいるなら農繁期に手伝いに来いよ」と頼まれ、暇を見ては作業を手伝うようになって。アルバイトであるとともに農業を学ぶ研修でもあった。

09年に法人登記したのと同時に認定農家になった。買って売るブローカーは資金がなければ成り立たずコメ作りをしないのはいかにも愚かな商売だと思った。しかし、農業経験がなく、圃場用の農業機械も持っていない鈴木。いかにその事業への思いが強くて、窓口になる行政や政策金融公庫の担当者にはなかなか理解してもらえない。鈴木は、数年したら高齢化が進み農地が放棄されるようになる。それを見越しての創業であり、もし自分がやらねば誰がその土地を面倒見のかと力説した。まだ全く農地がない時代にトラクタの購入を理由にスーパール資金の利を用を語り、数年のうちに100ha規模の農業をするのだと言っても、過去の結果からでしか考えない彼らにはイメージが湧かないのだ。最初の数年はその繰り返しだった。でも今では鈴木が目指す100ha超の経営

が誰の目にも現実のものとして見えってきた。

09年に初めての圃場機械として58馬力のトラクタをにロータリと代かきハローを付けて約700万円で購入する。同時に、父の土地を含めて一気に農業委員会通して6haの借地ができた。それとは別に、農地を元請けしている別の農家から5・5ha分の作業労賃を貰う形で小作するということもやった。5・5ha分の年間作業の労賃は月払いで33万円×12カ月(＝396万円)を相手に出してもらい、資材代は鈴木が持つ。そのうえで、10a当たり8・5俵分を契約先に渡し、それ以上収量があった場合には鈴木が取るという契約だ。取れなかった場合は、その分を物納しなければならぬ。圃場は1枚が1・5ha以上で土地もまとまった最高の条件であるが、25km以上も離れた場所にある。しかし、契約相手は35kmも離れた場所に住んでいるのだ。相手は鈴木と同世代で早くからコメの直売をしている農家。二人で話し合っこの契約の形を考えた。この話を鈴木に持ち込んでくれたのも幼馴染のクボタの営業マンだった。

こうして初めて耕作する09年に都合11・5haの稲作経営をすることになった。約700万円ですトラクタを



全員農業経験のないスタッフ。前列中央が鈴木、専務の加藤(前列左から2人目)、常務の高橋(右端)

非農家出身6年目で73ha、代官山におにぎり屋を開く



4 最初の導入機械の小型精米機はいまでも使っている



5 精米機と一緒に買った色彩選別機

6 乾燥設備は70石5台

購入したが、その年の耕起と代かきの請負で約200万円稼いだ。一月半、朝は4時から夜もライトをつけて夜中まで働いたのだ。まだ田植機は持っていないので作業委託に出した。その年の収穫前に108馬力のコンバインを買い、その翌年の10年に田植機、乾燥機と事務所を兼ねた作業舎を建てた。一通りの機械が

そろった時には規模は30haに拡大していた。13年には横浜への出稼ぎも止め、現専務の加藤とともに地元に戻った。横浜で広げたお客さんも最初は加藤の知り合いだった。高校時代からの友である加藤も鈴木を夢を共有してくれたのだ。さらに高橋も加わって規模拡大の勢いはさらに早まった。

しかし、ある程度の年配でそこそこの規模拡大をしてきた人々からは妬みの感情を持たれることも少なくなかった。しかし、「やがてお前の時代が来る」と励ましてくれた先輩農業経営者もいた。創業時から様々な仕事をくれこめ作りを教えてくれたその人は、自分が年をとってきたからと受けてきた農地をまとめて鈴木に譲ってくれ、しかも地主に回状まで回してくれた。

現在、トラクタは54、58、95馬力、さらにこの秋にはレベラー、スタブールカルチ、バーチカルハローと同時に135馬力の最新トラクタ（クボタM135）を導入。来年からは本格的に畑作体系の稲作にも取り組む。田植機はジーゼルの8条、さらにコンバインはこれまでの2台に加えて、今年の収穫時にタンパク含量を含む様々なセンサー（収量、粉水率、ER6120）を導入した。おにぎりに使うコメをタンパク含量6%未満にできるのはこのコンバインがあるからだ。乾燥機は70石5台。その他ブームスプレーヤなど。資金はスーパーL資金と地元地銀から近代化資金。認定農家になったのも出来たコメの4割を加工米として出荷するのこの資金を使うためだ。

木にとつては稼ぎであると同時に作業経験を積む機会となった。自らの経営耕地以外の作業を受けることで1シーズンで普通の農家よりはるかに多くの作業経験をしたので。加藤が加わった後も、さらに規模が10haレベルから30、50haと拡大しスタッフも増えていく過程でも、社員全員で地域の様々な作業を請け負ってきた。それは収入を確保することだけでなくその仕事を通して従業員の農業の技量を高めることに役立った。それだけではない。社員たちが揃いの作業着を着て暑い最中に草刈りをしている光景は若者の少ない地域の注目を受ける。それを見た人々には鈴木達に地域農業の未来を感じさせる。農業を引退しようと思っっている兼業農家には農地を鈴木達に託そうと思いを起こさせるのだ。73haの借地のうち約50haは同じ地域内に集積している。

鈴木が導入してきた農業機械は全て新品で最高仕様の機械を導入している。それもこのようにして働くスタッフのモラルのためにも必要だと考えている。しかも、買うのはすべて最初から鈴木との相談に乗ってきてくれたクボタの営業マンからだ。人にも土にも取る前に戻し、戻せばこそ実りが還ってくるという精神なのだろう。

（文中敬称略）