



新・農業経営者ルポ／第142回

**「次は農業界で日本代表に
みんなでなるぞ!!!」**

「次は農業界で日本代表にみんなでなるぞ!!」

かつて関西地域でサッカーをしていた人であればその名を知っているかもしれない。重義幸（37、京都市）、彼は中学で京都選抜、関西選抜、ジュニアユース日本代表、高校でも京都選抜で鳴らした。大学を経て、就職したトヨタのディーラーではメーカー表彰（注：全国規模の表彰）を受けるまでに車を売りまくった。そして、30歳で九条ネギ農家になると、昨年度は年商1億4000万円を記録する。目標は農業界で日本代表に従業員のみならずでなることと公言する彼の半生を追った。 文／山田貴大、撮影／永井佳史、写真提供／株式会社京都知七

貧乏と与那城ジョージ

重は、中学から高校にかけて、サッカーの京都選抜の常連だった。高校進学に際しては全国区の強豪校やJリーグの下部組織から声がかかる。しかし、最終的に選んだのは地元京都の公立校だった。

「10歳のとき、親にサッカーをやらせてくれと頼んだんですよ。そしてら体育の授業でやれと言っんです。なんでそんなやりとりになるのかっていったらうちが貧乏でね。チームには入ったんですけど、スパイクも満足に買ってもらえませんでした。突起がなくなつたつるのスパイクの裏を彫刻刀で彫って、ぶつぶつとさせて長持ちさせたりしてね。貧乏だったから考えることが多かったんです。高校については、自分が中学に行っている間にスカウトの電話が自宅にかかってきたらしいんですけど、カネがないってことでおかんが勝手に断りよって。まあ、こうい

う貧乏根性があるからいまがあるのかもしれないですけどね」

大学もスポーツ推薦で入学する。3つくらいアルバイトを掛け持ちしながら、なんとかサッカーを続ける生活だった。そんななか、人生に大きな影響を与える人物と出会う。3年の春、ブラジル出身の日系二世である与那城ジョージが監督に就任したのだ。与那城はJリーグの監督経験もある指導者だった。

「ブラジルのサッカーって遊び心があるじゃないですか。でも結果は残すみたい。練習もがらつと変わって楽しくなりましたけど、そのやり方で関西学生リーグの1部に昇格しましたからね。ジョージさんは人を乗せるのものがすごくうまくて、それはいまの従業員を抱えた農業でも生かしています。農業なんて結果は絶対に要るんです。結果がなかったら従業員を食わせられないし、規模も大きくできないですよ。ただ、結果ばかり求めるとしんどいだけで

す。かけがえのない1割や2割のために8割しんどいことをする。そういった要素をジョージさんから学びました」

トヨタでメーカー表彰も 30歳で九条ネギ農家に転身

誰しもが過去の成功体験のおかげで、苦難を乗り越えられた経験を持つていないだろうか。重も、サッカーを通じて得た自信の欠けらをかき集め、自身を奮い立たせてきた。それを象徴するエピソードが就職後の場面にある。

「京都の祇園で飲み屋に配達のアアルバイトをしていたときの話なんですけどね、お店にトヨタの販売会社の社長がいたんです。その席に呼ばれて社長を笑わせていたら、面接に来いとなつて就職できることになりました。当時は世間知らずで、髪の毛にはメッシュを入れて、俺なんでもできるわという感じで面接に行きましたからね。でも、俺以外は頭のいい人ばかりですよ、すぐに窓際族です。ただ、行動力ならこいつらに負けへんと思つて、一軒一軒ピンポイントで、コンビニに停まっている車にも声をかけたりしてね。なんでもしました。そしたら会社で入社1年目から退職するときまで賞という賞を総なめして、退職3年前と最

株式会社京都知七 代表取締役社長

重義幸 京都市

しげ・よしゆき 1978年、京都市生まれ。小学4年でサッカーを始め、中学から高校の6年間、ゴールキーパーで京都選抜に選出される。中学時代は関西選抜とジュニアユース日本代表にも名を連ねた。京都府立洛北高校ではインターハイにレギュラーで3年間連続出場する。京都産業大学卒業後、ネットトヨタ京都株式会社に就職し、営業実績を評価されてメーカー表彰を受ける。30歳で九条ネギ農家に転身し、2019年の年商3億円の達成に向けて従業員共々邁進している。京都府農業法人経営者会議理事。

後には全国で一番になってメーカー表彰までされました」

28歳になるとときには当時の店長から副店長候補に名前が挙がっていると聞いていた。名誉なこととはいえ、あくまでここはトヨタの器の中として、その後の人生を思い悩んでいた時期でもあった。そんなある日、取引先の社長から言われた言葉で心が決まる。

「お前はここにおいたらあかんもつとできる」

じつは重にはやりたいことが二つあった。一つは警察官、もう一つは農業だ。これは重が慕う祖父の歩んだ道でもある。祖父は警察官を務めながら、兼業農家をしていたのだ。警察官の採用試験には年齢制限があり、まずはこれを目指すことにした。ところが、筆記などの各種試験にはパスするも、目の色覚異常が原因で断念することになる。

途方に暮れた重の目の前には地域特産の九条ネギの畑が広がっていた。しばらく眺めているとその畑の持ち主から声をかけられる。後に重の師匠となる人物だった。

「農業でどんだけもうかるかなんて考えていませんでしたよ。ただ、九条ネギの姿に勢いを感じたんですね。これおもしろそうやな、俺もやりたいなと思っていたときに声をかけ

られて、その場で修行をお願いしました」

熱意と行動力、計画性があれば、絶対に結果が残せるとサラリーマン時代に実感できたことが農業を始める後押しになった。しかし、農業は口だけではごまかしが利かない。技術は師匠から学んだ。それと同時に並行で1年目から自身の生産物の販売まで手を伸ばす。これは、師匠が農地を貸し与えてくれ、肥料代まで立て替えてくれるなど、親身になって面倒を見てもらったことが大きい。

以後、2008年の就農から徐々に経営規模の拡大と従業員を増員するなか、昨年度は年商1億4000万円を記録するに至った。

飲食店の深夜の営業時間終了後に電話で営業

当初、販売は京都市内の市場に直接出荷していた。ところが、値がさほど付かないため、契約栽培も考えるようになる。

「契約栽培にしたほうが安定した取引ができるというのもあったんですけど、自分の強みを生かすならそっちかなと思ったんです。営業を経て農家になったんで、他の農家さんと営業で勝負したら負けはしないなと。だから、どこまで通用するのか挑戦したかったのが本音ですね」



現在、約10haで九条ネギを単作する。二期作のため、延べ約20haということになる。周年供給を実現するため、農地は平地と高冷地に借りているほか、データを取りながらさまざまな技術を駆使している。

「次は農業界で日本代表にみんなでなるぞ!!」



12台を所有するトラックは、1.5t車が4台に、あとは軽トラックになる。いずれも新品ではなく、中古をそろえている。「新品を買ったら5倍の値段はしますが、それくらいで中古を買ってきます。そこで浮かせられたらほかの投資や人件費に回せますからね。投資はそれが本当に必要なのかという視点で検討しています。身の丈に合った投資ですね。そりゃいいトラクターは欲しいですけど、その欲求は我慢しています」(重)

営業活動は初年度から始める。最初の4年間はほとんど寝ずに朝から晩まで、それこそ死に物狂いで働いたという。睡眠がなかなか取れなかったのには訳がある。営業先として主に選んだのが飲食店だったのだ。飲食店といえは夜遅くまで営業しているところが多い。営業時間終了後を見計らい、九条ネギを使っているかどうか関係なしに片っ端から電話を掛けまくった。

「それぞれ既存の取引先がありますし、いろいろ聞かれるわけですよ。特徴がどうか作り方がどうか。そのときに『どうのこうの言わずに1回使ってみてください。よかったら畑にも来てください』と伝えました。それと、『天災で曲がった物なども出ますけど、そのときはそれで堪忍してください。ただ、なんとか切らさない努力はします。ネギの相場が変動しても、うちは決まった値段で出します』。こう付け加えて話しました。断られるほうが多かったですけどね」

得意の営業トークで攻めたのかと思いきや、意外なほどあっさりしている。それでも響くところには響き、次第に取引先を増やしていった。

「顧客の3分の1は自分が開拓したところで、残りは口コミで広がっていったものですね。スーパーとかで

以前断られたのに、あそこが入れているからうちでも、という具合に声がかかることもあります。いまは飲食店が6割にスーパーが4割という内訳です」

契約栽培のために余分に作り、余剰分の売り先も確保しておく

重の株式会社京都知七では九条ネギを周年で生産、供給している。

「最初は多く植えておけばなんとかなるやろと思っていたんですけど、それではあかんかった。9月とかになつたら消えていく。データを取って原因を探ったら高温が影響しているというので、それで山のほうで栽培するようにしたんです」

品種選びを皮切りに、平地と高冷地の利用、マルチフィルムや肥料の使い分け、時期ごとの出荷量に合わせた栽培面積や定植時期の逆算と、データを分析しては周年供給のための方策を固めていった。また、台風が襲来しやすい時期は、定植時期をずらしたり、肥料や水を与えずに草丈を60cm以下に生育させたりといった対策を施す。直撃しそうな場合は、地上部を刈り倒し、次に伸びてきた葉を収穫するなどの工夫を凝らしている。

もちろん、こうした取り組みを行なっても顧客との取引では結果が求

められる。契約を果たすことを信条としている重は、数々の技術を駆使したうえで、契約数量より1.2倍多く生産するようにしている。

「余ったら自社のカット工場で加工品に回す手もありますけど、周りで契約栽培している人に回すこともできます。そのとき、悪いところをあげるのではなく、ええところを持っていってもらっています。敵を仲間にするというか。何かあったらうちも助けてほしいですからね。そういう仲間になっていくのが大事だと思います。それと、大口の取引先で融通が利くところも何軒かありますので、余っても問題にはならないですね」

井の中の蛙ではないけない

「売り上げだけでみたら就農からずっと右肩上がりです、この80カ月に赤字は畑が水没したときの1日か2日しかないですね。毎日、利益を出していますよ」

こうした順調な経営を支えるのは共に働く従業員の存在があるからだろう。現在、社員が20人、パートタイマーを含めると30人前後の陣容になっている。そんな同社の経営理念は、「何事にも感謝して、安定して農業を行う。安定供給が出来るチームであること!」というものだ。事

務所の入口に重の自筆の書が貼られている。そのメンバーとして勤務するにもやりがいだけでは付いていけない。それに対して重は、20万(29万円程度の月給プラス社会保険完備といった待遇に加え、与那城ジョージに学んだ人心掌握術で「プレイヤー」を率いている。

「自分の癖でなんでもサッカーに置き換えるんです。夏場の暑いときの草取りやネギの植え替えのとき、サッカーの練習に見立てて、「これ乗り越えたらもう絶対行けるやん。あとは楽になるだけやし」とか声をかけて、従業員を鼓舞しています」

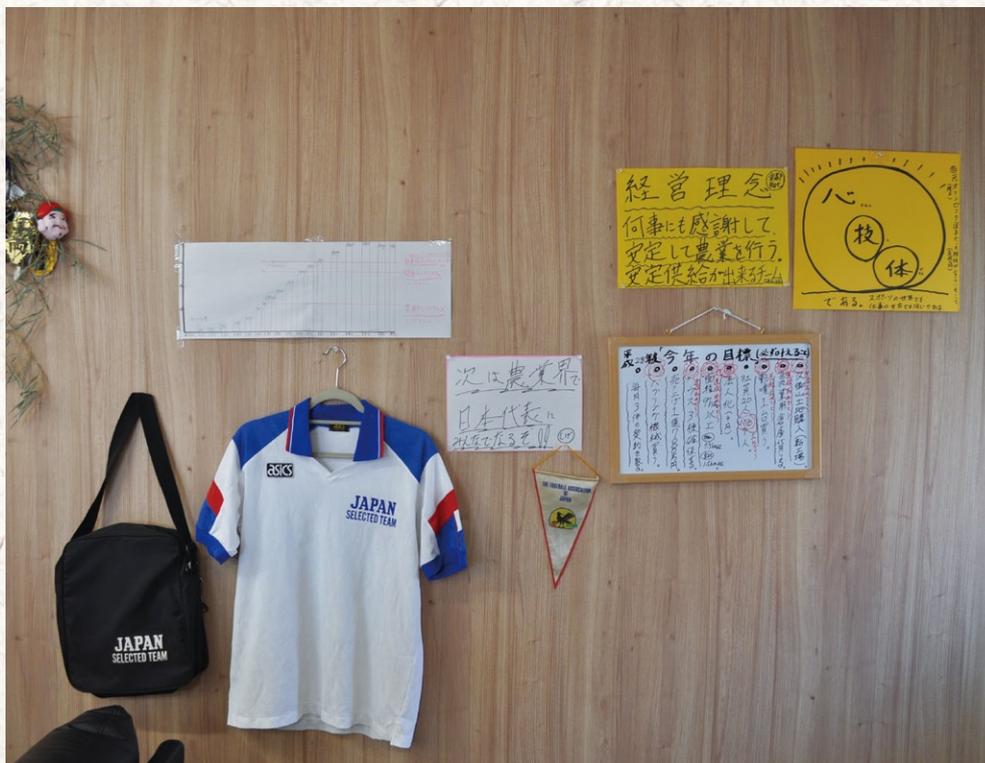
そんなキャプテンをはたから見ると、サッカーでのうらやましい経歴があり、その後の人生もここまで順風満帆に映る。しかし、本人からすればみじめな思いもいっぱいしたからいまいがあるのだという。

「高校は、自分の頭が悪かったのでスポーツの一芸で入ったんですけど、中学時代にジュニアユース日本代表でしたからね。高1の5月からずっとレギュラーで試合に出たんですから、そりゃ天狗にもなりますよ。でも、中学では京都選抜すら外れたこともありまして、高校にしたら同じ京都からユース日本代表にまで上り詰めた仲間と比べたりしてふてくされた時期もありました。ただ、



事務所の1階にある加工場。目下、この5倍の広さのHACCP対応カット工場の建設に向けて動いている。「いまの倍以上、九条ネギを売っていきますので、女性でも仕事できるよう機械化して回そうと考えています。補助金は最近になって使うようになりましたけど、農業に補助金があるなんて知りませんでした。だから、全部実費です。独立を希望する従業員には『補助金は麻薬やぞ』と言って、最初から頼らないよう指導しています」(重)

「次は農業界で日本代表にみんなでなるぞ!!」



事務所に貼ってある重の自筆の書とサッカーのジュニアユース日本代表時代の練習着とバッグ。今年度の目標として10項目が掲げられているが、まだ新年度が始まったばかりだということに8項目を達成している。残りの2項目は毎月の契約数と年間売り上げのため、実質的に現時点でクリアできるものはすべてクリアしていることになる。

チャンスはうまくつかんできました。常に花形ではないんです。チャンスをつかむにもいつも準備していたからこそつかめました。飲食店やスーパーと大きな商談があるときだって、じつは怖いと思う気持ちもあるんです。でも、逃げません。ボブ・サップ（注：米国の総合格闘家）のような相手が出てきてもぶつかりに行くんです。そしたらその後ろには女神がいるんです。こんな感じでサッカーでの経験はいろんなところに生きています」

事務所の入口には経営理念のほかに、もう一つ注目する重の自筆の書が飾ってある。

「次は農業界で日本代表にみんなでなるぞ!!」

昨年度は年商1億4000万円を記録した。これを重は京都選抜レベルだと表現する。2018年の目標である2億4000万円は関西選抜レベルと考え、その翌年の19年に3億円を見据える。これを日本代表クラスの下位の順位と自分なりに位置づけている。

「サッカーでも京都から関西に出たときに大阪にすげえ奴がいっぱいおったわけですよ。兵庫にもすごいえぐいのがおったり、滋賀に恐ろしいテクニシャンがおったり。京都の中だけだったら井の中の蛙で、外に

出たらすごい奴がおるっていうのは14歳で知りました。それと、もっと衝撃的で挫折感を味わったのはユース日本代表候補の9地域対抗戦でのことですね。年上ですけど、チームメイトの関西選抜には宮本恒靖さんや植崎正剛さん、対戦相手の関東選抜には中田英寿さんがいまして、ケタが違いすぎて正直自分の居場所なんかまったくありませんでした。大会から帰ってくる時には関西選抜の監督に『僕、来年、関西選抜に入りたくない』と言ったくらいですからね。高校のインターハイにはレギュラーで3年間連続で出場しましたけど、1、2年のときは神奈川と埼玉の学校に0-5でボロ負けしたこともありましたね。農業でもそうですけど、そういうのを経験しているから、京都の中で満足しちゃいけないってなりますよね。常に高みを望めるきっかけになったのがサッカーでしたし、仕事を通じてやりがいを見つかったり、上を目指せるようになったのもサッカーのおかげです」

後にワールドカップで活躍した日本代表の選手やJリーグに進んだ選手たちと切磋琢磨した経験は今後も変わらず重の人生を支えていく誇りと自信になるだろう。そして、永続的な農業を目指し、今日も挑戦の日々は続いていく。（文中敬称略）