

(株)中島美雄商店 代表取締役社長 中島隆太郎

本物の商人に学ぶ “利に敏ければこそ果す義”

政治家、官僚、農業団体、学者、関連業界人そして農民運動家たち。彼らの語る「大義」こそが日本農業を滅びの道に導いてきた。農業を神棚に祭り上げ、お題目のように「農業を守れ」と唱え、大義を語って自らの居場所を守りながら。そんな日本のコメの世界を救うのは、義のためでなく、利あればこそ事業を為す商人の力である。本物の商人の「利に敏ければこそ果せる義」に農業人は学ぶべきである。三菱化学が始めたコメの民間育種事業を買収し、スーパーコシヒカリともいえる「夢ごこち」を中心に事業を展開する(株)中島美雄商店の中島隆太郎社長に話を聞いた。(構成・昆吉則)

時代あるいは皆が考える 「この逆の道を選ぶ」

昆吉則(以下、昆) 失礼な言い方ですが、御社は肥料の地域卸。ここが大企業の取り組んだコメの民間育種事業を買収した。米育種はもともとと官が支配してきた分野。大手企業でも続けられなかった事業を地方の

小さな企業が發展させている。
中島隆太郎(以下、中島) 端から見るとわが社は訳のわからん会社だと言われる。

昆 そもそも御社の創業は？
中島 祖父の中島辯治郎が大正2年に創業しました。屋号の中島美雄は私の父の名前で、現在の会長です。大正初期に雑穀屋を始め、飼料の小売・卸に始まって肥料に転じた。食

糧増産体制の中で昭和30年後半から事業を拡大していった。それと、京都まで約15分という滋賀県草津に

る地の利を活かした賃貸アパート、マンションを経営する(株)くさつビルという会社がもう一つの柱です。

昆 肥料が本業だが、肥料で出た利益を不動産に転じてきた。でも、減反から何年か経つと、肥料やさんには厳しい時代が始まる。

中島 昭和49年くらいから家業を継いでいますが、陰りかげりが見えてきたのは昭和52～53年位から。もともと、その当時は私も若かったし勢いがあつた。滋賀県を越えて京都や奈良に商圏を広げました。3～4年かかって20、30軒の卸先を増やしたのですが(問題は)都市化ですわ。そこで今度は、肥料商として将来の拡大が見込める北陸に足を伸ばし、

平成2年に福井に支店を作る。アグリハウスという大型農家向けの直売店です。

昆 北陸は経済連が強いところ。

中島 そうそう。だから小売店が少ない。その当時から大型農家が農協から独立していった。肥料の商売に対する危機感がありました。北陸という経済連の強い場所だからこそビジネスチャンスがある。従来の小売店も淘汰される。でも、我々から資材を買う農家が出てくる。お宅の読者のような方です。

昆 米育種事業に着目されるのも他の人がやらないことですが、時代あるいは皆が考えることの逆を行く。その時、米の集荷も始めた？

中島 いや。お米の集荷は平成7年に食管法改正があつてからです。ただ、購入者を登録して米を販売する

制度がありましたよ。それが始まった時、これは肥料商の我々にとってお客さんを抱え込む最高のチャンスだと思いました。大規模農家を訪ねると、その制度を使って米を売りたいと言う。自分で米を扱うのではなく、その人たちに商売の手がかりというか、通信販売のさわりを教える。肥料を売る前に、コメの売り方を教えてあげたわけです。何年かするうちに平成5年のコメパニックです。当時、北陸の農家にコメがあるかと聞くと、飯米+aならあるという。今すぐそれを放り出せ、広告を打て、と教えた。今こそが客を取る時や、将来のお客が欲しければ今しかチャンスがないで、と。そしてたらワンサカ注文きますわ。

昆 あの時、売り惜しみをした人はだいたい失敗している。米屋もそうだけ。あのタイミングに中島さんのような商人に接することのできた農家は幸運だった。それが、その後の農家との信頼につながった。

家訓で禁じられてきた 「メ扱いを始める」

中島 食管法が改正され、ヨッシャと思った。昔からコメを扱いたかったんですが、親父の許可が出ない。食管法がある限り絶対にコメには触

るなど。

昆 食管法下で公務員の下請けになるか、そうでなければ、規制があるから裏が美味しいというような、本物の商売からは外れていく。商売人じゃなくなる。

中島 そうそう。食管法改正とともにうって出た。最初に走ったのは山形、宮城、新潟、長野。いわゆる良質米産地。大型生産法人を対象にしてくれない。始めは約1万俵。生産者法人から買って、全量滋賀県へ持ってきて低温保管して。米穀店向けに各地の良質米生産者のコメを取り揃えた「名人5人衆」というパッケージ商品を作った。結構受けました。2、3年で1万俵が1万5千俵にはなった。だけど、キャッシュで前払いするわけですから量が増えたとリスクも大きくなった。予約を取って仕入れるのですが、売れ残りや不良債権も出てくるようになり作戦を変更しました。

昆 「夢ごち」の販売ですね。

中島 平成10年頃、三菱商事が「夢ごち」を扱いませんかといってきた。三菱商事と三菱化学が出資して設立した(株)植物工学研究所が開発した種子だということです。最初はそれにどんな価値があるのかも知りませんでした。

昆 それを信頼関係のできていた生産者の方々に作らせた。

中島 そうです。できたものを親しい問屋さんに配ると「この種放したらあかんで、凄い種やで、凄いコメや」と(卸屋さんに)言われた。それで翌年、山形県から滋賀県まで作らせたけど、ブレンド用でも単品でも十分いける。とくに山形のコメはピカイチやと。おそらく魚沼の標準的なコメを越えているって。10件聞けば10件とも評価するんです。これでいけると思った。夢ごちで走ることにした。山形から滋賀まで夢ご



中島隆太郎

■プロフィール (なかじま・りゅうたろう)

1974年(株)中島美雄商店入社。87年2代目代表取締役社長に就任。初代社長より肥料卸問屋を引き継ぎ、その基盤に事業拡大。北陸地方を中心に福井、新潟、秋田、岩手、宮城、山形と特約エリアを広げる。96年米穀事業に参入。98年米穀卸業登録、米穀小売業登録を行い「コシヒカリを超える米」ドリームライス「夢ごち」「夢いっぱい」の民間銘柄品種の販売をスタート。03年(株)植物工学研究所から育種事業を継承。現在、台湾やアメリカなど海外へと商圏を拡大中。



は、生産者法人自身の直接販売の切り札として使われる。それについては私も買いません。頂くのは品種使用料。現在、夢ごこちは13万俵ほど市場に出ています。そのうち我が社が直接扱うのは10万俵。契約栽培で、約八割がJA。残り二割が生産者法人です。

自らの旗印があつてこそ できる本物の商売

こちを作付けしてもらい、主食用、ブレンド用として販売を開始したわけです。当時はもう卸資格を持っていたのですが、我が社は一切精米機を持たない。肥料という仕事で在庫を抱える苦労はよく知っていますから。JAとか生産法人の代行、いわゆる産地コーディネーター的な産地卸を目指す。我々の売り先は消費地卸や消費地のお米屋さん限定し、現在もそれを買っています。

昆 それで在庫はもたない。
中島 在庫するのは契約栽培のものがほとんどです。我が社の売上げは48億円。コメの占めている割合が約40億円くらい、そのうち10万俵が夢ごこちの契約栽培の分です。

昆 10万俵で金額的にはどれ位？
中島 約20億円。私もが直接手を下す売り買いが10万俵。残り3万俵

昆 夢ごこち以外にも暖地用の品種として「夢いっぱい」という品種もあり、暖地の産地は注目すべきものです。ところで、育種事業を買った経緯は？
中島 平成10年頃に夢ごこちの販売へと作戦変更したと言いましたが、夢ごこちを重点にやるようになったのです。やがて三菱化学さんにお支払いする品種使用料が大きくなっていった。それで平成14年に三菱化学から買い取った。彼らは良い種はできただけでも商売にできなかった。大手卸にも勧めたのですが、乗ってこない。彼らはスケールメリットしか考へない。食管法以来の体質ですね。我々は自分で価格を決められることを考える。それができるのが民間品種やないかと。

昆 農家も農協も米屋もね。

中島 旗印を決めて、うちはこの旗の方針の下に商売をしていくというのが本来の商売人ですわ。それもな、国の品種、県の品種を受け渡していくだけ。配給時代の感覚から抜けられない人は、売れば売るほど事業が危い。うちにとつては最大のビジネスチャンスですよ。

昆 でも、そう簡単に回収できる投資金額ではなかったでしょう。

中島 わが社の存亡にかかっています。そういう覚悟はありました。

昆 御社は、コメ品種の提供を含めて、生産のコンサルタントであり、マーケティングのコンサルタントであったことで成功した。同時に米のビジネスを一気通貫で考えている。

中島 最近でこそ夢ごこちがやっと幻のコメと言われるようになって、目処が立ってきた。

昆 コシヒカリができるころならなんとかなる？

中島 コシヒカリがベースですから山形が北限ですわ。収量も半俵から1俵落ちる。やっぱ3年くらい繰り返しやってもらわないと自分のものにはならないようです。

昆 新品種はドンドン出てくると思いますが、今後、どのような展開をお考えですか。

中島 夢ごこちは幻のコメでいく。日本市場のなかでは15万俵。それ以上はとりません。

昆 高級品としての戦略ですね。
中島 そういう風に育てたい。一つの品種だけをどんどん売って、コメビジネスをやろうとは思いません。ある程度限定したなかで、種から一気通貫したビジネスモデルをいかに展開させていくかです。

昆 多様な品種で。
中島 そうです。知的財産権ビジネス。ブランドビジネスです。誰かが実現しない限りこのモデルはできませんし、知的財産にならないと思わなくていい。

中島 商売であれば価格は自分で決めるということがお米でもおきてこない、面白くないです。

昆 夢ごこち以外の品種ではどのようなお考えですが
中島 現在11種類あります。九州から九州に向く品種なども用意できます。そんな地域性や目的別の品種も開発もさらに必要です。

昆 現在、台湾での米事業や米の生産指導もなさっておられる。それも日本農業の活性化のために必要なことだと僕は考えているのですが、改めてそのお話しは紹介させていただきます。