

米を通して人・自然・夢が交わり幸せを追求する。
数字や金額には表せない喜びを求めて、Let's米ニケーション！

ライスボードのポジティブ米ニケーション

(株)ライスボード新潟総務部長・米ニケーター 豊永 有

「金は払うと言ってたんだ。グダグダ言わずに米をよこせ」

不意の怒鳴り声にしゃべりかけていた言葉のみ込んだ。隅に座っていた「顧問」と称する老人のドスの効いた声が突き刺さる。さつきまでの好々爺の姿はなく、真っ黒なサングラスの向こう側から睨みをきかせている。

この老人と会うのは二度目だった。最初に会った東京のホテルの喫茶店では、「コンサルタント」の名刺を持つ初老の男と同席していた。「コンサルタント」の男は、米を販売してくれる組織を新潟県の外郭団体に問い合わせ、ライスボードのことを知って電話してきたのだという。その時はもう一人、東南アジアで会社を経営しているという派手なスーツ姿の男がおり、老人はこの男の父親だと紹介されていた。

健康器具販売会社が米を……

中部地方の某県に本部を置き、全国に健康器具を販売しているある会社で有機栽培米の取り扱いを計画している。「コンサルタント」の男はこの会社で商品開発を手伝っているらしかった。話がどうもうますぎるし、うさん臭い男たちだ。警戒しながら話をしていると、こちらを見透かすよう

に「月に10t(約170俵)は必要になる。安全な有機栽培米はいくらでも買う。おたくは用意できるか」と迫ってくる。

厳しい米業界である。まとまれば年間約2000俵の商談だ。本当ならばあまりにもおいしすぎる。あやしいと思いつつも米の説明に力が入る。いつしか相手がとてもいい人に思えてくるから不思議だ。

怖いお歴々が虎視眈々と……

新食糧法の施行前後から業界への新規参入は多様を極めている。ご多分に漏れずライスボードにもさまざまな方面からの接触が相次いだ。百貨店・大手量販店等の流通組織から、酒・菓のディスプレイカウンター。かわつたところでは土建業者からの問い合わせもあった。

「変化はチャンスなり」の言葉どおり変革にビジネスチャンスを求める人は多い。この方々は正規軍だ。だが、チャンスを求めるのは真面目に「米ビジネス」に挑戦する人ばかりとは限らない。「米」を利用して一発稼いでやろうと、実に怖いお歴々が虎視眈々とねらっている。

今回の健康器具の販売グループもその一つだろう。いわゆるマルチ商法ぎりぎりの手法で健康ふ

とんを販売していた。地方都市のはずれにプレハブを建て、そこに老人を集めて集団催眠のような状態にして、1セット100万円近いふとんを買わせる。売り抜けたらプレハブごと、ある日突然ドロンとしてしまうやつだ。

農家の商売は「信用」と「信頼」

「コンサルタント」の男の仲介で健康器具販売グループの会長に会いに本部に出かけた。さかんに「有機栽培」や「健康・環境」を口にし、理想を説く。しかし、併設しているショールームに飾ってある、彼らが扱っている健康食品を見てビックリ。こんな物が健康食品というのなら日本中のすべての食品が健康食品になってしまうようなお粗末な代物ばかり。しかも、あきらかに輸入したと思われる正体不明のヤミ市御用達食品ばかり。

会長の話を要約すれば、高額の売り飛ばし商品は下火になりつつある。そこで、金額は張らないが確実なりピート商品を探している。については、健康を気にする高齢者には新潟産コシヒカリの有機栽培米はピッタリ。そこで、プレハブに集めた高齢者に「米」をサンプルとして1kgずつ配りたいたので至急5000袋ほど用意してほしい、と、その場で要請された。即答を避け、1kg袋の難しさの問題点を話していたら老人に怒鳴られたのだ。こちらは2人で相手は9人。老人以外は皆一様に微笑んでいるが目だけは笑っていない。二日酔いがさめてしまった。

新潟に帰ってから郵便にて丁重に取り引きを辞退した。マルチ商法にライスボードが手を貸したなどと世間様に陰口を叩かれるのは米が売れ残るよりも怖い。絶対怖い。農家の商売は「信用」と「信頼」を拠りどころに成立している。目先の商売に目がくらみ信用を売っちゃったらもうおしまいだ。甘美な2000俵の夢は2週間であえなく

消えた。

「マルチまがい」の彼らは、支払いはやさそうだった。理想もプライドもなく銭だけを追求するのならばいい商売相手になったかもしれない。しかし、なかには農家をカモにして完璧にこちらを引っ掛けるつもりでけしからん業者もいる。

大至急商品を納入してほしい……

ゴールドエンウィークの田植えを目前にひかえ何かと忙しい日だった。東京近郊の米の卸し業者と名の男から電話があった。ある農協関係者からの紹介だというが紹介者の名前は明かさな。病院・役所・企業の社員食堂を中

心に業務米を卸しているのだが、その中のある病院の厚生組合から「おいしくて安全な米」を組合員に斡旋したいと依頼されており、是非、そこにライスボードの有機低農薬栽培米を納入したいという。

具体的に病院の名前をあげてくるし、ご丁寧に会社案内までファックスしてきた。悪い話ではない。まず先方を確認するために訪問することにした。

町はずれの雑居ビルの一室に狭い事務所があった。電話をかけてきた社長は入院中とのこと

で不在だった。かわりにまたまた「顧問」と称する老人が出てきた。事務所には20代前半の事務員2人と、よくゴルフ焼酎、金のプレスレットとネックレス

をつけた中年の男がいた。「顧問」も禿げあがった頭まで

よく日焼けし、旧日本陸軍の下士官を連想させる。差し出したサンプルをよく見もせずにはやたらとほめちぎった。「おたくの商品ならばいくらでも買いたい手はある」と最高の評価。週末には倉庫止めで商品を送っておいしてほしいという。ここまではじつに和やかな雰囲気であった。

話が支払い条件に及んだことだった。現金でも手形でも都合の良いほうに合わせるが月末締め翌月払いだという。わたしたちの取り引き条件として、現金先払いを基本にし、お互いの信頼関係が成立したら信用取り引きをしていると答えた。すると、「顧問」の表情が一転し、焼けた顔を真っ赤にして「ウチを信用しないのか。そんな商売はやったことがない」と怒りだした。やはり、中年男もこちらを睨んでいる。逃げるが勝ちとばかりに小僧の使いを演じ、「わたくし一人では決められないので上司と相談してみます」と、早々に事務所を後にした。

しかし、このままでは帰れない。荷物の送り先になる倉庫を確認しに行った。倉庫はさきほどの会社の持ち物ではなく複数の業者が利用している貸倉庫だ。よく詐欺業者が倉庫止めにして荷物を偽装紛失させるケースに使われる典型的なパターンだ。帰社する途中で民間調査機関に調査を依頼した。翌日出社するとファックスで発注書が届いていた。文面には「先方が乗り気なので大至急商品を納入してほしい」と書いてある。信用調査の結果が出るまでには一週間ほど時間が必要だ。とりあえず連休前で精米ラインがパンク状態なので、連休明けに連絡すると返答した。

ほどなく調査結果が来たが、毎年住所と社名が変更している要注目の会社だという報告だった。連休後に何度か催促が入った。「銀行の指導で新規の取り引きは先払いと決められています」とハンで押したように繰り返した。すると「先方は待っているんだ。損害はどうしてくれる」と凄まじ

た。しかし、あきらめたのかそれ以降何も連絡はない。

「結果はあとからついてくる」と信じて

これまで、政府の米麦一元管理の中で米農家は販売に携われなかった。法改正で「売る自由」が認められても、一朝一夕に販売能力が身につくわけではない。事実、新潟県でも計画外流通米を自分で販売しようとしてだまされたという話をあちこちで耳にする。農協もだまされているらしいから、農家個人がだまされても致し方ないのかもしれない。

だまされないためにはくれぐれも甘い話には乗らないことだ。一発大儲けをしようなどという色気は禁物。世の中甘くないのだ。米を商品として売り渡すのではなく、生産者と消費者の「米ニケーション」を追求したほうがいい。しんどいが、結果はあとからついてくると信じてたい。

農家の戦いは一年で終わらないのだ。未来永劫子孫代々続く農家の戦いはゲリラ戦法を身上にしたほうがいい。核爆弾やミサイルは必要ない。自分の手に馴染んだ三八式歩兵銃を自在に操ればいいのだ。そして、戦い続けるゲリラはムリして勝たなくてもいい。負けなければいいのだ。負けなければ。

こんな会社は要注意

- 一、とにかく急いで納品をせかせる。
- 二、納品先が貸倉庫。
- 三、代表者・社名・住所がよく変わる。
- 四、業態が、話を聞いてもわからない。
- 五、事務所が妙にキレイで金をかけている。

初めての取り引き三ヶ条

- 一、ニコニコ現金先払いが基本！
- 二、ズーゾーしく先方へお邪魔して目で確認！
- 三、お金をケチらず信用調査！



とよなが ゆう / 1964年2月東京都生まれ。東京農業大学卒。井関農機(株)に勤務後、94年4月、東京から新潟県見附市に移住。現在、新潟県の稲作経営者が集まって設立した(株)ライスボード新潟(新潟県長岡市脇川新田町字前島970-100 ☎0258-66-0070)の総務部長として商品企画・販売を担当。