

# 住中卓史さん

大阪市  
株式会社クボタ米輸出事業推進課長

## 田んぼを守るため農機メーカーが輸出 玄米で輸出、現地で精米し品質向上

クボタが、香港やシンガポール向けの日本産米の輸出で存在感を増している。玄米で輸出し、現地で精米することで米の鮮度を向上させ、主要な顧客である外食産業の支持を得ている。減る一方の国内需要を輸出で補い、国内農業生産を維持して田んぼを守ることが、農業生産者と運命共同体である農機メーカーの使命だという。

### 生産者とは運命共同体

——農機メーカーで知られるクボタが、日本産米の輸出を手がけるのはなぜですか。

住中 国内の米生産の維持・拡大を図るためです。農機を生産者に使ってもらうには、基幹作物である米を作ってもらわなければなりません。

ん。ところが、日本は人口減少や食の多様化に伴う一人当たりの米消費量減少により、わが国の米の年間需要量は毎年約10万トずつ減少する状況にあります。米の販売量を増やすことで、なんとか生産量の減るスピードを抑えたい。可能なら、少しでも増やす方向にもっていききたい。

日本農業が縮小してしまえば、農業機械メーカーとして、事業の縮小を迫られてしまう。農業機械メーカーは生産者と運命共同体なのです。生産者に育てられたクボタとして、国内農業生産を維持し、日本農業への貢献を図るために何ができるかを

考えた結果、日本産米の輸出市場拡大に取り組むことにしたのです。

——でも、まったく「畑違い」の事業ですね。最初はこうしたのですか。

住中 すべて一から始めました。新規事業を検討する部署にいた私を含む4人は、まず日本産米の輸出市場がどうなっているのか、アジアを中心に10カ国ぐらい歩いて調べました。2011年のことです。

自国の農業を保護するため、関税や輸入規制を敷く国が少なくありませんでしたので、候補はかなり絞られました。結果、規制が少なく、米食文化があり親日的である香港を第一候補とし、さらにシンガポールでも事業を展開することにしました。

### 現地精米で鮮度確保

——クボタは、日本から玄米で輸出し現地で精米することで、鮮度の良さをアピールしています。

住中 2011年ごろ、香港には

800トしか日本産米が輸出されていませんでした。現地の状況を調査したところ、思いもよらない話を聞きました。日本産米は「高くて、まずい」というのです。

香港では、米の約9割が外食産業で消費されています。現地の流通業者やレストランの担当者などから話を聞くと、日本産米の流通の実態は日本とは違うものでした。日本で精米されたあと、常温コンテナに積み、海上を2〜3週間かけて輸送されます。高温多湿な現地で常温倉庫に保管されるので、品質が劣化してしまいます。日本国内で精米後、半年以上たった米も売られていました。混載コンテナの場合、米に臭いが移ったり、古い在庫米には虫がいたりします。だから、「日本米は高い





クボタ米輸出事業推進課長の住中卓史さん=大阪市浪速区のクボタ本社で

だけで、「おいしくない」という不評になっていました。また、これは現地の人たちに失礼だと思いました。日本国内では米は精米してすぐにスーパ一の棚に並べられ、生鮮食品として扱われます。日本では当たり前前のことが、海外では当たり前ではなかったのです。

そこで玄米の状態での輸出し、現地ゲットに販売することにしました。輸出事業を始めるに当たって、先入観がなかったことが幸いし、あるべ

き姿を追求できました。

11年10月、「久保田米業（香港）有限公司」という子会社を香港に設立しました。日本から保冷コンテナで海上輸送し、香港法人の保冷倉庫に保管し、注文を受けたら精米する。輸出から現地販売まで、すべて責任を負う体制です。日本国内と同じ新鮮な状態の米を、香港でも安定的に供給する仕組みを構築したのです。

### 自動洗米炊飯器を導入

——「米を炊く」文化の違いで苦労

したと聞きました。

**住中** 香港国内での米消費は、家庭向けは1割程度しかなく、外食産業向けが9割です。それぞれの場面で、日本とのギャップがありました。

香港の人が家庭で米を食べるときは、長粒米（インディカ米）という日本とは違う品種が中心で、最も簡単な炊飯方法だと、鍋で湯を沸かし、そこに食べたいだけの米を入れて煮るイメージです。米を「量る」ことも「研ぐ」ことも、基本的にはしません。外食産業向けでは、あるレストラン

ンから「米を炊くたびに味が違う」というクレームが来たことがありました。店に行つて聞いてみると、従業員が目分量の水で炊いていました。だから硬かったり軟らかかったり、品質が安定しないのです。

「米を洗いなさい」というと、「そんなに汚いのか」といぶかしがられ、「新米」というと、「新しい米とは、新種の米か」と聞かれる。きちんと教えれば理解してくれませんが、水分の少ない現地の長粒米と、水分が多く精米したての新鮮さが命である日本の米とは、違う食べものなのです。

「量る」「研ぐ」「蒸らす」といった炊飯作業を説明したパンフレットを一般消費者向けに作成していますが、現地レストランのスタッフが習得するのは難しい。そこで、米をたくさん使う店には、弊社の自動洗米炊飯器を、寿司屋には自動酢合わせ機を導入してもらう努力もしました。

### まだある輸出増やす余地

——玄米輸出・現地精米の香港での手応えはどうですか。

**住中** 結果は数字に出ています。輸出し始めた2012年は40トでしたが、17年は1731ト、21年は2732トでした。22年は3000トを目標としています。当初の事業計画を上

#### Profile

すみななたくし  
兵庫県西宮市出身。51歳。電気通信大学卒業。クボタに入社。新規事業を立ち上げる部門である戦略企画室在任中に、日本産米の輸出プロジェクトに参画。2011年、玄米を輸入し精米して販売する香港法人である久保田米業（香港）有限公司の董事総経理（いわゆる社長）就任。19年から本社アグリソリューション推進部新規事業推進室米輸出事業推進課長。

#### Data

株式会社クボタ  
1890年鋳物メーカーとして創業したが、水道用鉄管、農業機械、産業用機械で業績を伸ばす。農業機械では日本でシェア第1位。現在では世界の食料・水・環境問題を解決するグローバル企業として事業を展開している。2021年の売上高は単独決算で1兆円、連結で2兆円超。従業員は単独で1万人、連結で4万人超。



回る実績を上げています。

——それはすごいですね。

**住中** 満足していません。もともと、日本国内での米の生産を維持し増やすのが、事業のねらいだからです。

日本の主食用米の生産量は現在700万ト程度ですが、国内需要は毎年10万トずつ減っています。日本の米の生産量を維持し、田んぼを守るには、毎年10万トの新規需要を開拓しなければいけません。

国内市場が縮む一方なら、輸出に活路を求めざるを得ません。しかし、日本の米の輸出量は、昨年で2万ト余り。10年前は2000トでしたから、伸びは大きいのですが、望まれる輸出量から見れば、桁が違いすぎます。毎年10万ト輸出を増やしていかなければ、日本国内の田んぼは、どんどん減ってしまう。ところが、21年は前年より約3000トしか増えていない。弊社だけでできることではなく、日本全体として取り組みなくてはいけない課題です。

——難しい問題ですね。

**住中** シンガポールには13年に現地法人を設立し、香港と同じ玄米輸出・現地精米方式で日本産米を売り込んでいます。13年は30トでしたが、21年には2394トに増やせました。香港にもシンガポールにも、田ん

ぼはありません。米は全量輸入していて、香港は年間約33万ト、シンガポールは約30万トです。そのうち、日本産米は香港が約9000トで、シェアは3%弱。シンガポールが約5000トで、2%弱です。

これらの国・地域で「どこから米を輸入しているか」と聞いても、数%しかない日本は「その他」に分類され、単独の国名に挙がってこないレベルです。せめて5%ぐらいのシェアはとりたい。

しかしシェアが小さいということは、それだけ拡大の余地があるといえます。香港、シンガポール向けの輸出は、まだまだ伸ばせます。

### マーケットインの徹底

——日本産米の輸出をさらに増やすための課題は何ですか。

**住中** 消費者やレストランなど需要家が何を望んでいるのか、市場の実態を把握して供給することですね。

依然としてわが国の輸出業者の多くは、プロダクトアウトによる輸出が多いです。弊社は徹底した市場調査をしたうえで、日本と同じ高品質の米を現地で提供することで、香港で3割、シンガポールで5割のシェアを確保できています。

それと、やはり価格です。日本産米は、競合するアジアや米国産米と比べて、もともとコストが高い。それはやむを得ないのですが、品質劣化による廃棄分を価格に転嫁しないですめば、価格引き下げは可能です。

日本産米は現在、ハイエンド層をターゲットとしています。価格を引き下げること、消費者の大宗を占めるミドルエンド層に市場を広げていくことができます。

弊社の輸出事業は、おかげさまで採算がとれる水準にきていますが、日本産米の販路開拓による日本農業の維持・発展が最終目標であり、関係者の人々と協力して輸出数量の増大につなげたい。香港やシンガポールでは、もっぱら業務用に特化して売り込みをかけています。これまで長粒米など他国産米を扱ってきたレストランをターゲットにしています。

### 海外情報を生産者に還元

——クボタ方式だと販売までみずから担当なので、情報が集まりますね。日本国内の生産者にもフィードバックしているのですか。

**住中** 新潟県産の米輸出から始めたのですが、現在では1道12県の港から輸出しています。生産者には海外市場の情報をお知らせしていま

す。例えば、硬めの米が好まれること、価格の引き下げが数量拡大の鍵を握っていることなどです。そこで、多収穫米の栽培を勧めています。産地銘柄について聞かれることがあります。産地の立場からすると、自分の産地の名前を前面に出して売り込みたい気持ちはわかりますし、作り手の思いは大切にしたいと思っています。でも、市場の多くを占める業務用では「〇〇県産の〇〇という銘柄の米がほしい」とまでこだわることは多くありません。アジア諸国では、米は主食ですが食事の主役ではないのです。

### チャレンジングな事業

——住中さんは大学で電子工学を学んだのに、米の輸出に携わることに違和感はありませんでしたか。

**住中** 実家は農家ではなく、クボタ入社後もしばらくは、上下水道のプラントエンジニアリングにかかわる仕事をしてきました。でも、やったことのない新規事業にチャレンジできるのは、ありがたいことだと思います。日本農業の維持・発展につながる輸出促進事業は、やりがいがありますし、日の丸を背負ってやっている使命感すらあります。

(ジャーナリスト 村田 泰夫)

