

# 重義幸さん

京都市左京区  
株式会社京都知七 代表取締役社長

## 営業力を武器にネギ販売で急成長 次ステップに向けて人材投資に力

営業の仕事合間にネギ畑にたたずんでいたら、通りかかった農家から声を掛けられた。すぐに弟子入りし、15年足らずで日本を代表するネギ生産販売企業の一つに成長した。社長の重義幸さんは、持ち前の営業力をフルに生かし、個人の飲食店やスーパー向けに契約栽培を結んできた。将来構想を毎日描きながら夢の実現に走り回る。

### 足で稼ぐのはサッカー仕込み

——自動車販売などを経て農業参入したのですね。  
重 大学を出てしばらく大手の自動車販売店に勤務していました。子どもが生まれる前からサッカー一筋だったの

で、まさに足で稼ぐ営業です。片っ端から住宅のインターホンピンポンと鳴らして「車を買いませんか」と。会社も「君たちの仕事はいらっしやいませと店であいさつするのではなくて、外に出ていくもの。靴は3カ月に1足は履きつぶせ」という方針でした。

営業成績は正直よかったです。一緒に入った3人で、当時の人気マンガだった『北斗の拳』に出てくる三兄弟のラオウ、トキ、ケンシロウになぞらえて競争していました。私はラオウでした。車をよく売ったというところでメーカー表彰もされました。——猛烈なスタイルをネギ販売でも踏襲した？

重 そうですね。気持ちとしては自動車と同じく24時間仕事のことを考

え、営業しまくるという意気込みでした。15年ほど前、農業に新たに参入したころです。京都でいちばんの繁華街を、ネギを担いで歩きました。ラーメン店とか居酒屋を訪ねて、そこで「地元京都で栽培したネギです。試しにこれを使ってみてくださいませんか」と聞いて回ります。向こうは忙しいからその場で商談できなくても、営業が終わった深夜に電話で注文が入ることがある。喜んで受けました。

大手のラーメン・チェーン店は本部で仕入れることが多いので、街にある個人店を中心に営業しました。

当時は農家が自分でネギを持ち込むというのは珍しかったので「がんばれよ」と励まされましたね。

自動車販売でも最初は人並みでしたが、だんだん営業のコツをつかむと売れそうところがわかってきます。次第に打率も上がります。マーケティングの手法です。ネギも一緒です。できるだけ商談に結び付く確率の高そうなどところを見極めて、飲食店に飛び込むのです。その際に「自分を作った」ことは強みでした。

ネギが飲食店に売れ始めると、今度は別の店やスーパーなどから「私度はこの店やスーパーなどから」のところに納めて」と声が掛かるようになりました。

当社の営業は、昔も今も私だけで





株式会社京都知七代表の重義幸さん(写真中央)

す。2020年からは協力会社に営業の一部を委託していますが、基本的には社長の私が販路を開拓します。それが私の仕事だと思っています。

## 2人の師匠に学んだ

——2008年ごろに農業を始めたのは、ネギ畑での出会いがきっかけだそうですね。

重 当時は自動車販売から不動産業の仕事に転じていて、あるときマンション販売の件で久世郡久御山町に

来る機会がありました。たまたま目の前にネギ畑が広がっていて、「なんかエネルギーのある野菜やなあ」と思っていていたら、農家の方が声を掛けてくれました。後に師匠になる方で、久御山町でネギ作りの名人と呼ばれている村田和弘さんでした。「明日から働かせてもらえませんか」と頼み込んで、実際に次の日から背広を脱いで働き始めました。新しいことに挑戦したいと思っていたときにたまたまネギ畑を通ったからこそ

の縁で、もし出会ったのがトマトだったら、トマト農家になっていたかもしれません。

私には2人の師匠がいます。最初に出会った山末農園の村田さんと、その後に経営ノウハウを教えてくださいました「こと京都株式会社」の山田敏之社長です。私にはバイタリティーがあつて、苦勞をいとわないやる気はありましたが、2人と出会わなければ、今日の成長はなかったです。

——生産を学んだあと、営業で販路

### Profile

しげよしゆき  
京都府京都市出身の46歳。中学校から大学までサッカーに熱中し、かつてはジュニアユース日本代表にもなったことがある。祖父は警察官との兼業農家で、父は自動車整備士だった。自身は自動車販売、不動産業に勤務した。脱サラして久御山町の農家に師事。2008年、京都市の20ルアのネギ畑で独立し、就農した。

### Data

株式会社京都知七 きょうとちもひち  
九条ネギ栽培と加工販売を手がける。  
2024年度の年間売上高は6億5000万円の見込み。作付面積は20ha。従業員は45人。うち半分は海外からの研修生。08年の起業以来、新型コロナウイルス感染拡大の時期も含めて、増収を続けている。販売先は北海道から沖縄まで1000店舗以上の飲食店や500店舗以上のスーパーなど。年間を通して安定生産、安定供給をめざす。

を開拓するようになった経緯を教えてください。

重 半年間、栽培技術を学び、それから小さな畑を2枚借りました。3年ほどして完全に独立して自分で販路を探しました。

最初はふつうに地元の卸売市場に出荷しました。ところが稼げない。市場の価格は1kg280円。コストを積み上げると、400円ぐらいで売れないと採算が合わない。これではだめだと判断し、すぐに売り先を開拓し始めました。少しずつ市場出荷の比率を下げ、1年でほとんど無くなりました。

——近年は地方自治体が新規農業参入を呼び掛けています。

重 私の場合、起業に際してあまり地元自治体からの支援はありませんでした。売上高が1000万円を超えたころ、京都府の農業法人経営者会議に加入して、その職員さんに行政との連携について具体的なアドバイスを受けました。それからは経営や融資などで協力してもらっています。助かりました。

——栽培で工夫していることは？

重 データを残すことですね。栽培の間、毎日気がついたことを書き残します。毎年データが積み重なると、この時期は雨がが多いとか、暑くなる

とかがわかる。害虫が発生しやすい時期もわかってくるから、少し早い段階から対策を打てます。温度などを自動で計測する気象ロボットなどは使っていません。自分の言葉で記録したデータがいちばん役に立ちます。

栽培技術や経営の情報で参考になるのは高いレベルで活躍する同業者の経験です。全国の一流の人たちが集まる交流会にはたまに参加します。彼らから得る情報は、専門書やメディアに書かれているものとは比べものにならないほど質が高く実践的。彼らの経験と自分のデータを比較することで、栽培技術を向上させました。

## 次の発展に向けて投資拡大

——顧客とはどのような契約を結ぶのですか。

**重** 1年間の供給契約を結びます。あらかじめ納入する数量と価格を決め、私たちは契約を守るために安定供給に務めます。契約できた数量の2割増しを栽培するように工夫します。また、年間を通じて出荷が可能になるように、京都府内2カ所に畑を持つています。同じ府内でも県北と県南の畑の気温は違うからです。作期がずれるので、限られた労働力

を有効に使える利点があります。

また、当社から独立した農家が、滋賀県で青ネギを栽培しています。それを当社が仕入れている。当社は京都府産九条ネギと国産青ネギを販売している。

作柄がよければ契約よりも生産量が増えますが、当社の場合、これまで年々売上高が2割ぐらい伸びてきたので、逆に契約を上回った分は新たな販路を開拓すればよいと割り切っています。

——成長には規模拡大が必要ですか。  
**重** そうですね。ネギの加工施設などの増設のための投資は進めています。

企業として大きく発展するため、滋賀県で農地を確保するか、あるいは海外進出ということも可能性として計画しています。

規模拡大すること自体は目標にはしません。大規模な栽培面積とか、何百ト出荷というような数字にはあまり興味がない。結局、企業としてどれだけ稼いだか、売上高や利益がどれだけ出たかが大切です。

起業してわずか7坪(約23平方メートル)の小さな加工場で身軽に経営していたときよりも、最近はコストが上昇して利益率が下がっています。当時は投資をぎりぎりに抑え、中古の

トラックや農機を使い、最小規模の加工施設でネギを切っていました。本来なら1億円必要なときも、4000万円ぐらいまで削ってやり繰りしてきました。しかし次の段階に進むには、利益を削っても改善が必要だと判断しました。

## 従業員の育成に注力

——投資で何を改善するのですか。

**重** 従業員が働きやすくするための投資です。2022年に多額の資金を投じて久御山町に大きなネギカット加工施設を建てましたが、これにはそうした意味があります。従業員の教育にも投資しています。教育研修はもちろん、各地の交流会に派遣したり、先進農家に武者修行に行かせたりします。とにかく従業員のレベルを引き上げたい。

待遇も充実させています。日本人スタッフの給与は月に23万円から50万円まで。作業だけではなくマネジメントができる人たちはさらにボーナスで上乗せします。3年以内の年間で1000万円水準の従業員が出てくると思っています。

今でも人手不足ということはありません。必要な人材は集まるし、定着率も悪くない。頑張ったら認める。よかったときも、悪かったときもき

ちんと私から説明する。昔からサッカーをしていましたから、チームワークの大切さはよくわかっています。業務のシステム化にも投資しています。無駄を省くため、一般企業が効率化を目的に導入している手法を取り入れ、ほ場から加工施設まで40台のカメラでモニターしながら作業の改善を進めています。IT機器を入れて満足というのではなく、投資するシステムとしてどれだけ役立つているのかが大切です。誰が何をしているのか、リアルタイムでわかるようになり、目に見えて生産性が向上しました。

——今後の目標を教えてください。  
**重** 今期の売り上げ計画は6億5000万円、4年後には10億円にするつもりです。企業としてさらに発展するためには、業態を多様化することが必要かもしれません。

毎日、将来のプランを考えています。ホワイトボードに書き出し、常に見直すのが日課です。楽しいですよ。夢に終わるかもしれないませんが、持ち前のバイタリティーで実現させたいですね。

これからも常に目標を持ち、ゴールから逆算する農業のやり方をしていきたいです。

(ジャーナリスト 山田優)

