



九条ねぎ一本で急成長!

サッカー魂で
年商1億めざせ

京都市左京区

ともひち
京都知七 代表
しげ よしゆき
重 義幸さん (35)



二人三脚の重義幸さん、知子さん夫妻

重義幸さんの経営は、ダイナミックな発想とアグレッシブな行動が特徴だ。ゼロから出発してわずか5年、九条ねぎ一本に絞り、いまや年商1億円を視野に入れている。急成長の秘密を探るため、重さんが率いる「京都知七」の農場を訪ねた。

運命を決めた 2人の師匠との出会い

久御山町のネギ畑で早朝から、水色のウインドブレーカーを着た20代の若者たちがテキパキと収穫作業に励んでいる。収穫したネギは軽トラックに積み込み、京都市左京区にある重さんの加工場へ運ぶ。

重さん宅は、祖父が警察官のかたわら「日曜百姓」をしていたが、父は自動車整備士。重さん自身も大学卒業後、京都市内の自動車ディーラーに勤務し、トップ営業マンとして名を馳せた。

しかし、「経営者として夢を追う仕事をしたい」と30歳で脱サラ。「農業」に参入した。

重さんにとって、2人の「師匠」との出会いが大きな転機となった。1人は、久御山町のねぎづくり名人

の村田和弘さん。もう1人は、九条ねぎのトップランナーとして全国に販売ネットワークを築いた「こと京都(株)」の山田敏之社長だ。



作業場には若い女性スタッフが多く、活気がある



生産現場のスタッフは農場長の候補生だ

5年で耕作面積は 20倍以上に

生産品目は、当初から九条ねぎに絞った。就農時、久御山町内で借りた農地はわずか20a。それが翌年は80a、翌々年は2haと倍々ゲームで規模拡大。直近の栽培面積は同町を中心に5haを超え、さらなる拡大もめざしている。

栽培するのは、4品種の九条ねぎ。15品種を試験栽培し、周年栽培できる品種を中心に選んだ。

「こと京都」が主宰する九条ねぎ生産者グループ「ことねぎ会」に発足時（2009年）から加わり、メンバーとともにJGAPの団体認証をめざすなど、品質にもこだわっている。

ラーメン店など販路を開拓

販売はいずれも年間契約による完全受注制だ。インターネットで全国のラーメン店を検索し、深夜、閉店・片付け後を見計らって電話で売り込んだ。九条ねぎ農家としてのこだわりや畑の生育状況を話しつつ、営業マンとして“重さん独自の提案”も交えて取引につなげている。

取引先は全国各地のラーメン店を中心に、お好み焼き店、料理店など200軒近い。「当店は京都知七さんの九条ねぎを取り寄せています」と謳う店もある。

昨年の年商は5,000万円で、丸物とカットの割合は7対3。今年は8,000万円をめざす。上積み分は、「こと京都」への出荷を増やすほか、流通業者経由でマレーシアなど海外輸出も計画。いよいよ年商1億円も視野に入ってきた。

モットーは 「全員攻撃・全員守備」

現在、労働力は重さん、妻の知子さん（34）夫婦を含めて13人（うち女性4人）。サッカーのプレースタイル「全員攻撃・全員守備」が経営モットーだ。

メンバー全員が攻撃や守備などの役割を超えてプレーし、得点をねらいにいく。「小学校から高校までサッカー少年で、京都選抜チームやジュニアユース日本代表のメンバーだった」という重さんらしい。

唯一の弱点は経理だとか。そちらは知子さんに任せきりで、「よきファイナンシャル・プランナーです」と二人三脚を強調する。実は「京都知七」の屋号も、奥さんの名前と選手時代の背番号にちなんだもの。重さんには今も“サッカー魂”が息づいている。



年商1億円の先に、“農業で日本代表”の夢を描く