

京都市の農地所有適格法人（農業生産法人）こと京都は、特産ネギ「九条ねぎ」を農家らと生産、自社で加工販売すること販路を開拓し、地域農業を支える。脱サラ就農した代表の山田敏之さん（56）はカットネギに活路を見いだし、20年余りで年間売上高10億円超の大法人をつくり上げた。同法人は「九条ねぎ」を年1200ト（2017年実績）生産。長さ0.1メートル単位でカットできる加工体制も整備した。6次産業化に加え、雇用創出や農地維持など地域振興の取り組みも評価さ

機商ブームメンラ 供給周年して加工

多角化経営部門「九条ねぎ」

こと京都（京都市）



本社工場で生産されたカット「九条ねぎ」を持つ山田代表（京都市で）

れ、天皇杯に輝いた。

「農業はビジネスとして面白いと思っていた」。山田代表は1995年、アパレル業界から転身し親元就農した。目標は年

■経営概況
こと京都は02年に設立した。従業員数149人。自社30％、契約農家20％で「九条ねぎ」を生産する。グループ会社で、ネギ農家の販売支援をする「こと日本」、冷凍加工を手掛ける「こと京野菜」、水稲の作業受託をする「こと美山」がある。

1億円。ネギの他、キャベツ、ダイコン、小松菜などを作っていたが、現実を考えたのが、加工販売だった。

ただ、京都でネギ卸は初年で400万円。作業性が良く周年栽培できる後発だった。そのため当ネギに絞っても「規模拡大だけで1億円は無理」。大だけで1億円を向け「市場に左右されず、九た。カットネギ片手に飛

び込み営業をかけた。営業は前職で経験済み。国産の半額で仕入れられた中国産ネギが並ぶ厨房（ちゅうぼう）を見ても、勝てる自信はあった。府産「九条ねぎ」の風味と食感を試せば、納得してもらえろという確信だ。初契約は4店舗展開のチェーン店で、その後40店舗まで拡大。毎週のように上京し、雨の日も営業した。結果2年で、約300の取引先を確保した。

山田代表は受賞を、「6次化という農業の新しい流れが評価された」と受け止める。価格交渉力を持つ、強い経営実現に向かつて走り続けてきた。今は「九条ねぎ」に加え、全国のネギ農家も巻き込んだ大生産グループをつくる目標を持ち、狙うは年4万ト。国内消費量の1割をカバーすれば、さらに優位な交渉ができ、農家の所得向上につながるかと確信する。

研修制度による就業支援、女性の活躍推進、地域雇用にも力を入れる。「仲間が増えれば農業の可能性も広がる」。ネギが生がつかぬ、新しい地方創生の形が見えてきた。