



発行所: 株式会社 帝国データバンク
 京都支店 〒602-0851 京都市上京区河原町通広小路上ル九軒町445 TEL: 075-223-5111 (代)
 滋賀支店 〒525-0032 草津市大路2-15-37 TEL: 077-566-8230 (代)
 福知山支店 〒620-0055 福知山市篠尾新町1-77-1 TEL: 0773-23-3875 (代)
 奈良支店 〒630-8241 奈良市高天町38-3 TEL: 0742-26-3231 (代)
 (本 社) 〒107-8680 東京都港区南青山2-5-20 TEL: 03-5775-3000 (大代表) URL: http://www.tdb.co.jp
 購読料: 1年間50,000円(本体価格) 複写転載厳禁 ©TEIKOKU DATABANK,LTD.

TDB TEIKOKU NEWS weekly

週刊 帝国ニュース 京滋版

NO.1141 2019

10/28
mon.

page
01

最新ニュースはここにアクセス

<http://www.tdb-news.com>

CONTENTS

03-**視点** 厳しさを増す地方銀行の経営環境
経済評論家 真壁 昭夫

04-**フィロソフィー**
こと京都株式会社 代表取締役社長 山田 敏之氏

07-**着眼大局** No.7 京都府の基準地価

08-**特別企画**
京都府内の食品スーパーの
経営実態調査 (2018年度)

11-**陽・転・思・考** 和田裕美のnews-log

12-**Search Light**
ゲームセンターに倒産急増の懸念
消費増税が追い打ちに

14-WEEKLY 企業動向

八木商事	[文具・事務用品卸]	(兵庫)
オンリーワン	[皮革・皮革製品卸]	(兵庫)
姦内電業	[電気設備工事資材の卸]	(大阪)
コーエイ設備	[給排水衛生設備の設計・施工]	(大阪)
ジェイクリエイト	[基礎化粧品・健康食品の企画、卸]	(大阪)
こむぎ館	[パン製造・小売]	(大阪)
豊永鋳金工作所	[自動車整備]	(兵庫)
H. I. M.	[アパレル向け型紙制作]	(兵庫)
ヴィエント・ヴェルデ	[音楽ホール運営]	(兵庫)

17-**全国の倒産ダイジェスト**

18-**DATA FILE**

19-**最新調査レポート情報**
調査員の独り言

20-**これであなとも京都通** 京都検定
【其の52】



下鴨神社



さわた社(ラグビー第一蹴の地)

ファイロソフイー

こと京都株式会社

代表取締役社長 やまだ としゆき 山田 敏之 氏



山田 敏之（やまだ としゆき）

昭和37年、京都市生まれ。大阪学院大学商学部経営学科卒業後、アパレル販売会社、アパレルメーカーを経て平成7年就農。平成14年5月に当社を設立し代表取締役社長に就任。平成27年には九州大学大学院生物資源環境科学府修士課程修了。

会社経営は一筋縄ではいかないもの。危機に直面したときどう乗り切ったのか、事業の転換をどう成し得たのか、何を拠り所に経営しているのかなど、地元経営者の教訓・想いに迫ります。

第10回は京都市伏見区で九条ねぎの生産・加工・販売、採卵養鶏のほか卵や京野菜の卸販売を手がける、こと京都株式会社。京都ブランド推進連絡協議会の京都創造者大賞2014企業部門賞などを受賞している同社の代表取締役社長山田敏之氏にお話を伺った。

■ 幼少期から大学生時代

私は3人兄弟の二男に生まれました。実家は農家で、父母は朝から晩まで休みなく働く毎日。休みの日にどこかに連れて行ってもらった経験はあまりありませんでした。

大学進学後は、多くの仕事を体験したかったので、いくつものアルバイトに従事しました。どの仕事も3～4カ月で極めることを目標に取り組み、ウェ이터や新聞配達のほか、ファッションモデルなどもやりました。

ファッションモデルは、百貨店やスポーツウエアなどカタログやチラシのモデルが中心でした。アパレル関係の仲間がたくさんでき、面白い業界だと感じていました。当時、ブティックなどを経営する社長と出会い、その会社に就職、ブティック経営を任せられました。

その後、25歳でアパレルメーカーへ転職。バブル期ということもあり、収入が増え生活も安定しましたが、同世代の人たちが多くいる会社で競争が激しい中での再スタートとなりました。

アパレル関連の店舗経営者を対象とする営業でしたので、ブティック経営の経験を活かし、得意先からの信頼を得ることができました。会社が高級アパレルブランドのショップ展開を始めたところで、成績も順調に伸び、28歳で課長代行、30歳で課長に昇進しました。当時の上司にも恵まれ、同世代の中ではいちばん早い昇進になりました。当時学んだブランド作りや仕組みづくりは、現在の基礎になっています。

■ サラリーマンから一転、就農へ

順調なサラリーマン人生でしたが、平成6年に転機が訪れます。実家の母親が交通事故に遭い瀕

死の重傷を負い、半年間の入院を余儀なくされたのです。実家の家事を担っていた母親がいなくなったことで、父親のことも心配になり、兄弟3人が集まり相談しました。誰かが実家の農家を継がなければならないという話だったのですが、兄と弟は2人とも教師で継ぐことができないため、私が継ぐことを決心しました。私が32歳のときでした。

食の安全や農業に関する本を何冊か読んでいましたので、人の関心は健康食に集まると考えていました。根拠はありませんでしたが、農業はやり方次第で儲かるはずだと考えていました。実家の農家がどのくらいの売り上げか知りませんでしたが、どうせやるなら農業法人を立ち上げて、年商1億円を目指そうと決めました。

■ 休みなく働く毎日.....

平成6年12月に会社を退職し、翌年の1月から実家の農家に就農しました。年商1億円を目標にスタートしましたが、父と私の2名体制でキャベツや小松菜、ほうれん草、九条ねぎ、大根など多品種の野菜を作り、年商は400万円でした。

1年中ほとんど休みなしで朝から晩まで働きました。畑仕事は重労働でしたが、当時の私は「トライアスロン宮古島大会」にも出場するほどトライアスロンに没頭していましたので、もっぱら農作業がいいトレーニングになりました。

私のトレーニングにはもってこいの仕事だったのですが、月給は10万円、サラリーマン時代の年収とは雲泥の差でした。翌年の売り上げは600万円になり、前年にくらべると増収でしたが、子供も育てなければならない家長としては厳しい収入でした。

■ 九条ねぎに品目を絞る.....

3年目に取扱品目を九条ねぎに絞ることにしました。多品種を取扱うことでリスク分散を図ってきた父からは猛反対にありましたが、私は「九条ねぎ」に絞る確固とした理由がありました。

約3カ月間、京都市中央卸売市場を毎日見学し、どんな野菜が高値で取引されているかを研究したからです。京野菜ブランドは全国で人気がありますが、その中でも九条ねぎは周年で出荷され、特に東京では高値で売られていました。ニーズに合ったねぎを栽培すれば、高値で販売できるとわかったのです。

東京で京野菜として重宝されるねぎを意識して栽培し、高い評価をいただきました。周年栽培もスタートさせ周年出荷が可能になったことや、以前勤務していた会社上司から野菜販売会社を紹介していただいたこともあって各方面との取引が拡大し、3年目の売り上げは1,600万円になりました。

■ 年商1億円の挑戦.....

当時、農家として1,000万円の年商があれば、よくやっていると言われましたが、私の目標は年商1億円、従来のやり方では目標を達成できません。1億円達成には、単純計算で6倍の作付面積が必要ですが、当時は農地を提供してくれる農家はほとんどありませんでした。

そこで、思いついたのが、九条ねぎのカット加工です。京都には天下一品さんや王将さんをはじめとするラーメン屋が伸び、カットねぎを販売する「ねぎ屋」が業容を拡大していたのです。しかし、農業一本でやってきた父親からは、またしても猛反対にありました。

その当時、地方から東京に進出するラーメン店が多くありました。あるとき、書店で東京のラーメン店を紹介する本を見つけ「これだ!」と思いました。東京は白ねぎを使用しますが、東京に進出した西日本のラーメン店の多くは青ねぎを使用します。当時、東京で新鮮で良質な青ねぎを手に入れることは難しく、食材にこだわるラーメン店は新鮮な青ねぎを求めていたのです。

東京の繁盛店をリストにしてアポなしで直接お店を訪問、10軒訪ねると3軒が契約という高打率で、2年あまりで約300軒の契約をいただくことができました。紹介が紹介を呼び、顧客数が増加、大手のラーメン店が出店数を増やすたびに売り上げが増加し、7年目の年商は9,800万円までになりました。

■ 工場新設と業容拡大.....

有機質肥料を使用し、可能な限り農薬や化学肥料を減らした特別栽培を目指し、京都市内のほか亀岡市や南丹市美山町など気温の異なる産地をリレー栽培することで、京都府産に限定した高品質な九条ねぎを周年出荷することが当社の強みです。

しかし、加工場の設備はまだまですたので、平成14年に約3億円を投じて新社屋兼加工場を設立しました。これにより、年間400～500tの生産体制となり、平成15年の売り上げは2億1,000万円になりました。

■ 食の安全に対する不安から京都産ねぎの需要増加.....

平成20年、食の安全を脅かす社会的事件が発生します。中国の冷凍餃子に農薬に使用される物質

が混入され中毒事件が発生したのです。この事件をきっかけに、中国産の食料品に対する消費者の拒否反応が大きくなりました。当社は「京都産の九条ねぎ」として販売していましたが、当社への注文が一気に増えました。

■ 挫折から受注増加へ……………

平成18年には自家農園平飼い有精卵を使用したプリンやケーキの店を出しましたが、コンセプトが曖昧だったため同事業の売り上げは伸び悩み、平成22年に縮小を余儀なくされました。

平成23年には東日本大震災の影響で、新規契約のスーパーへの納入が無期延期になりました。関東地区の既存得意先も計画停電などで受注量が減少し、2期連続で営業赤字となりました。たいへん辛い2年間になりました。

転機が訪れたのは平成25年です。有名ホテルが直営レストランなどで提供した料理がメニュー表示と異なる食材を使用していたと公表されるなど、産地偽装や原材料偽装などが社会問題になりました。

このことをきっかけに正真正銘の京都産九条ねぎを生産する当社に、全国チェーンの居酒屋やファミリーレストラン、百貨店、スーパーなどからの注文が増加しました。京都産で安心、安全なものをつくることにこだわってきたことが評価された結果でした。



■ 人生を楽しむ……………

経営者になってからは仕事もプライベートも関係ありませんが、どんなときも「歯をくいしばって楽しむ」ということが私のモットーです。仕事も楽しくないと続けられませんし、従業員にも同様に「楽しむ」ことを伝えています。

また、農業の知識がほとんどないサラリーマンが就農し、会社を大きくできたのはお客様や従業員があってのことです。「感謝」「生かされている」という気持ちも大切にしています。

■ 今後の展望……………

会社の年商は10億円を超え、現在は正社員50名、パート・アルバイトを含めると160名体制になります。従業員教育には力を入れており、個人目標の設定のほか年2回の個人面談の実施、コーチングやセミナーなども行っています。

特に昨今は物流費が増加しており、コスト管理の徹底は大きな課題となっていますので、今後は部署ごとに経営者を任命し、得意先ごと、品目ごとにコスト管理を行う体制を構築する計画です。また、台風など自然災害の増加で農作物が被害を受ける可能性が高くなっていますので、危機管理体制の強化も行い経営の安定化を図っていきたいと考えています。

(京都支店 調査第1部 井内 直樹)

会社概要

こと京都株式会社

(TDB企業コード：500516816 法人番号：2130001028257)

事業内容：九条ねぎの生産・加工・販売、京野菜の卸売、養鶏場経営、食品の製造販売

設立：平成14年5月

所在地：京都市伏見区横大路下三栖里ノ内30

電話：075-601-0668

URL：<https://kotokyoto.co.jp/>