

# 『ライスレボリューション(米革命)』



## 有限会社小野商店

代表取締役

おの まさし  
**小野 昌志**

山口商工会議所1号議員

1958年山口市生まれ。

同志社大学卒業後、シャープ㈱に入社。北関東担当営業に配属され、全国でもトップの営業成績をあげる。27歳の時に退社し、帰山。(有)小野商店に入社し、1993年代表取締役役に就任、現在に至る。趣味は旅行と温泉。

### [企業概要]

(有)小野商店

住 所：山口市小鯖 2470

TEL：083-927-0084

創 業：1927年(昭和2年)

従業員数：6名

## 小野社長ご自身のことを教えてください。

同志社大学で、就職活動をしているとき、「商社に就職したい!」という漠然とした希望を持っていました。世界を股に掛けた仕事をしたいと思っていましたが、商社に採用はしてもらえず、内定をもらった企業の中から、当時国内でもかなり大手であったシャープ㈱に就職しました。

私は、家電量販店の営業担当で、北関東の配属になりました。当時、北関東



様々なお米が並んでいます。  
お気に入りのものが見つかるはず!

は家電量販店の激戦区で、K'sデンキやベスト電器、コジマなどが軒を並べる中、デオデオが進出してきたばかり、ヤマダ電機もありましたが、まだまだ今のような大きな企業ではない、という頃でした。

私は、茨城県鹿島地区の新規開拓を任せられ、1人で営業先の開拓に奔走していました。水戸に4年、群馬に1年、合計5年間で北関東で過ごしました。

## 帰山のきっかけはなんだったのでしょうか?

商社への就職がかなわなかった時点で、私は「5年働いたら山口に戻ろう」と決めていました。ということで、27歳の時シャープ㈱を退社し、山口に戻ってきました。当時、私は全国で1~2位の営業成績で、会社からの引き留めもありましたが…。

自分が決めていたことでもありますし、



自社で精米を行います。大きな精米器が稼働中

2人の弟にも相談しましたが、「兄貴が戻る方が良い!」という意見でしたので、私は未練無く、退社して山口に戻ることができました。

私が33歳の時に、真ん中の弟も山口に戻ってきました。今は、小野商店吉敷店を担当しています。

## (有)小野商店について教えてください。

もともとは祖父が昭和2年に創業した、農家の方に肥料を販売する店でした。

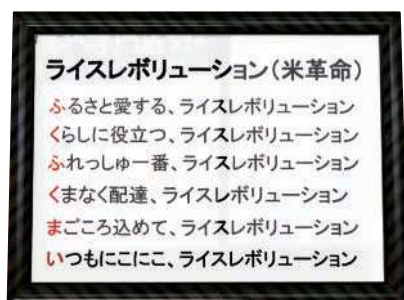
お米の販売も行っていましたが、当時の小鯖地区は田んぼばかりで、自分たちが食べるお米は自分たちで作っていたようで、当時、小鯖でお米を買っているのは三軒だったと聞きました。父が事業を引き継いだときにも、地区内でお米を買う人は少なかったようですが、40年前頃から、外食店が出店し始め、住宅地もどんどん増えてきて、米を買う方が増えました。ただ、その頃から米の販売が自由化され、スーパーにも米が並ぶようになってきたため、米を宅配で購入するという形態が徐々に変化して来ましたが、それでも、お米を買って持ち帰るのは重くて大変なので、現在でも、山口市・防府市内で個人宅にお米を宅配して、無くなる頃にまたお声がけして米を宅配する「米びつ管理」をしています。その他にも、市内外や山口県内の外食業者や、病院、学校などにもお米を卸しています。

### 酒販の免許を取得されているそうですね。

小鯖地区内から、酒の小売店舗が無くなったことがきっかけでした。コンビニはたくさん出店していますが、御用聞きのようなことができるお店や、地区のお祭りの際にお酒を出せるお店が1つもなくなってしまっただけで、地区内で色々不便が生じると思い、酒販の免許を取りました。

商売には全くなりませんが、自家消費の方が多様な気がします(笑)。私たちは、地元密着、地区内で困っている人がいるのなら、その助けになることは、積極的に行っていきたいと思っています。

地域の事では、その他にも青少年健全育成協議会の会長や、消防団員としての活動も続けています。長年続けており、私も古株になってきました。



自社ブランド米「ふくふく米」の頭文字で、ライスレボリューション

### Re:維新ブランドにもご登録いただいていますね。

当社でもオリジナルブランドの開発に力を入れていますので、Re:維新には、小野商店オリジナルブランド米「ぶちう米」セットを真空パックにした商品に登録しています。当社は、JA山口中央、JAあぶらんど萩、JA長門大津の3JAと共同して山口米の販売を行っていますので、山口米をもっとPRし、ブランド力を高めたいと考え、参加しました。

他にも、真空パックしたお米の商品開発を行っています。最近では、イベントでお土産に配布できるような小さなパックの商品の販売も始めました。この商品も、御要望に応じてオリジナルのパッケージプリントをすることができます。内祝いなど感謝の気持ちをこめて、お子様のお誕生の体重と同じ重さのお米を詰め、パッケージにはオリジナルプリントを施して記念に送る「お祝い米」なども販売しています。



真空パックのお米のオリジナルパッケージの数々。お客様の御要望にお応えします！

### 5つ星お米マイスターと施肥技術マイスターの資格をお持ちですね。

私をはじめ、従業員全員がお米マイスターの資格を持っています。5つ星マイスターと施肥技術マイスターの資格を両方保有しているのは、全国でも私だけではないかと思っています。特に5つ星マイスターは、「お米の博士号」とも言える資格です。資格を生かして、更にお客様にご満足いただける商品を目指しています。

### 現在、最も注力していることを教えてください。

商品開発はもちろんですが、現在は「営農指導」にも力を注いでいます。今年度、農業大学校を卒業した者を1人採用しました。これまでも、肥料の販売

を行いながら、私の施肥技術マイスターの資格を生かして、農家の方にベストな状態でお米を作ることができると指導などを行って来ました。私自身、米の水分や食味を調べて、ノートに記録すること11年間続けてきました。こ



小野社長が11年間続けているお米の水分・食味記録ノート

この記録や経験を元に、現在当社と契約をいただいている市内・県内の外食店には、各お店のお料理に合うように、自社でお米をブレンドしています。

今年採用した社員には、営農指導を専門に行ってもらうため、現在日々勉強をさせています。彼は今、県内各地の農地を訪ね、稲の生育状態を確認し、適正な肥料の量や環境を調査するなどしています。当社では、契約している農家の方に良い肥料を販売して、営農指導を行い、その農家が育成したお米を販売するという「超契約農家・超契約販売」という形を実践していきたいと考えています。今後は、彼が、契約農家を訪問して営農指導を行う専門家として、生産者と消費者を更に強くつなぐパイプになると確信しています。

### 今後の目標などを教えてください。

現在はお米の販売が8割、肥料の販売が2割程度で推移していますが、今後は、「超契約農家・超契約販売」を更に強化し、お米の販売と肥料の販売が半々程度になるようにしていきたいと考えています。ただ「生産者の顔が見える」というだけでなく、生産者の顔が見えて、どのような環境で生育されているかも分かって、更に確実に良い・おいしいお米ができるという当社の強みを今後も伸ばしていきたいですね。

当社で取り扱う米は、99.9%が山口県産米です。山口米の魅力をもっとPRして、ブランド力を高めて行けたら良いと考えています。