

義理人情を大切に、持てる知識を活かして 農業に従事する人々の活動を支え続ける

農業において欠かせない養液配合肥料や農業資材などを中国やヨーロッパから輸入し、日本各地の農家に提供している『鐘山グリーンテック』。農学博士でもある鐘社長は自らの知識を最大限に活かし、お客様に対して常に誠実であることを信条として歩んできた。スタートからわずか5年で企業としての基盤を構築し、スタッフを牽引する社長にお話を伺った。

渡嘉敷 鐘社長は中国ご出身とのことですが、いつごろ日本へ来られたのですか。

鐘 1983年です。当社を立ち上げたのは5年ほど前で、最初は自己資金力をつけるために自宅兼事務所という環境で、妻と二人で事業を始めました。とは言え、立ち上げ当初から多くの方にご支援をいただいたお陰で、これまで一度も資金繰りに困ったことはなく、順調に企業としての基盤を築いていくことができました。こちらに事務所を構えたのは2010年です。

渡嘉敷 周囲の支援に恵まれたのは社長の人徳あつてのことだと思います。現在はどのような事業を展開されているのですか。

鐘 貿易商社として、養液栽培用の高純度単肥や養液配合肥料、農業資材、工業化学品などを輸入・販売しています。ご依頼いただいた全国の農家さんに対して、商品をお客様にお届けできるように、苦小牧・仙台・東京・名古屋・大阪・松山・博多の計7カ所に倉庫や保管場所を確保し、全国に販売

網を敷いているんです。また、大手商社とおつき合いがありますし、大規模な肥料工場にも原料を供給しています。農業関連の中でもハイテク分野の商品を扱っている

ので、農業の現場においては当社の扱う商品がかなりのシェアを占めていると自負しております。

渡嘉敷 日本の農業の現状について把握するのは大変でしょうか？

鐘 すでに北海道から沖縄、果ては石垣島まで日本全国の農業の現場をまわっています。農家さんも1000戸以上訪問しております。今後自ら現場に足を運び、日本の農業の良い点や悪い点、また農業従事者の抱える悩みや苦しみなども知り尽くしていくつもりです。そこから新たなニーズを知ることができるといいから。

渡嘉敷 それは頼もしいですね。商品はどちらから調達されているのですか。
鐘 約95%は中国から、残りの5%ほどはヨーロッパから輸入しています。仕入れ先

「商売は心」という鐘社長のお言葉が胸に響きました。「資金もないのに人は雇えない」と自宅兼事務所まで頑張ってきた立ち上げ当初から、「仕入れ先は簡単に変えない」とお話しになる現在まで、どんなに成功をおさめようと、社長は胡座をかくことなく常に“人”を大切にしてくださいました。その温かいお人柄こそが、周囲の人の心を惹きつけ、多くの方と強い信頼関係を結ぶ礎なのだと思います」

渡嘉敷 勝男 (元世界 Jr フライ級チャンピオン)



VIEW POINT

健全な政治が安定した社会をつくる

▼鐘社長は中国の留学生として日本にやってきましたが、実は望んでこの地を踏んだわけではない。当初はアメリカへの留学を目指していたという。だが、結果的に日本で大学生活を送った社長は「優しくしてくれる人が多く、大学時代に友人がたくさんできました」と当時を振り返る。下宿先の部屋には鍵がついていなかったが空き巣の被害に遭うことはなく、治安の良さに驚いたと言う。「教育水準にも歴然の差がありました。中国では農村で暮らす人々は窒素やリンなどの物質がどのような働きをするかを知らない人が多いんです。しかし日本の農業従事者は

しっかりと知識を持っている。両者の間にある隔たりに愕然としましたね」。そして社長は日本の政治に興味を持つようになる。国を形作るのが政治だからだ。深夜まで及び衆議院選挙の開票速報を見て、こうしたシステムで選ばれる人が良い政治をするのだと興味深く観察してきたと語る社長。だが今、迷走の続く日本の政界に、社長は警鐘を鳴らす。国を牽引するリーダーシップを持つ政治家がいなくなった時、社会は荒廃状態に陥る。「目を覚ませ！」——第三者の視点で日本の歩みを見つめ続けてきた社長が、良き友として日本に苦言を呈す。

は一度決めたら簡単には変えないというのが基本で、何か問題がある場合は互いにきちんと相談するようにしています。

鐘 日本ではよく「中国人はドライだ」といわれますが、私は義理人情を大切にしたいという想いを強く持っていますね。諭えて言うなら、困っている友だちを支援したい」というのがビジネスにおける基本的な考えなんです。

渡嘉敷 自社の利益だけを追い求めることなく、顧客の利益にも目を向けておられるのですね。とは言っても、悪い状況から抜け出すのは簡単なことではないと思います。どのような姿勢で支援を？

鐘 なぜ売れないのかをお客様と一緒に考えて、当社として精いっぱいフォローさせていただきます。そして、そうした努力が奏功してお客様の売り上げを伸ばすことができます。相手も心から感動してくださいますし、我々も大きな喜びと達成感を得られるのですよ。我々は人のためになるビジネスをしたい。商売は心ですものだと信じています。データを調べあげて助けられそうなら動くのではなく、相手と顔を合わせ、心と心を通じ合わせることも重要なのです。

渡嘉敷 深いお話です。社長は今の日本人が忘れてしまった義理人情の大切さをよく分かっておられる。日本で成功されている



のも領けます。ご自身ではその秘訣は何だとお考えですか。

鐘 己の持つ知識を活かすこと、そして人間として誠実であり続けることです。私は、医者が専門知識を活かして患者を治療するように、農業の分野における知識を活かして商売をしているだけ。今の成功はその結果にすぎません。ただ、やはり人間同士には相性がありますので、ビジネスにおいても自分と合う人が10人中7人いたら、7人と付き合えば良いと考えています。スタッフにも当社の方針と合わないお客様とは取引しなくても良いと伝えていきますね。合わない方と頑張ってお付き合いして心身を病んでしまつては何もありませんから。

渡嘉敷 捨てるべきものは切り捨てる。それもまた、経営者として必要な判断力だと思います。では最後に今後の展望を。

鐘 これまで中国の商品を日本に輸入してきたので、今後は日本の商品を中国で販売しようと考えています。また、先だつての東日本大震災の時は当社も被害を受けましたが、使えそうなものは全て被災地の農家に寄付しました。東北の皆様の支援にも、引き続き力を尽くしていきたいと思えます。



代表取締役社長／農学博士

しょう すずみね
鐘 鈴峰

中国出身。1983年に留学生として来日。高知大学で農学を専攻し博士号を取得。卒業後、渡米してアリゾナ州に約1年間留学。その後、様々な経験を積み、約5年前に『鐘山グリーンテック』を立ち上げ、現在に至る。

Company Profile



かねやま
鐘山グリーンテック 株式会社

大阪府岸和田市上野町西 25-28
TEL 072-436-8830
FAX 072-436-8831
URL : <http://www.kaneyama.co.jp>

