

いのちの瞳

龍の瞳発行
月刊通信

7

No62
2021

2020年産
好評販売中

公式通販：ご注文・お問合せ
TEL 0576-54-1801
FAX 0576-54-1836



田植え体験の小学生

龍の瞳 順調に生育中

5月から各地で始まった龍の瞳®の田植えもほぼ終了しました。ここ東海地方では、梅雨入りが平年より21日も早く、低温多雨などによる生育の遅れを心配していましたが、6月には日照時間も増え、稲は順調に育っています。

弊社では、減農薬米、農薬不使用米、ハサ干し米など、ご提供する商品ごとに統一された栽培マニュアルを定めています。

生産農家の一人ひとりが、そのマニュアルに沿った栽培を励行し、環境への負荷が少なく、安全で良質な「龍の瞳®」の生産に取り組んでいます。

近頃は、年によって気象が大きく異なり、異常気象にも見舞われるため、マニュアルではカバーしきれない「技術」と「経験」が、安定した生産には欠かせません。

美味しい龍の瞳®を皆様に届けられるよう、手塩に掛けて栽培して下さっている生産農家と連携しながら、稲の生育を見守っていききたいと思います。

【生産管理担当／坂本淳二】

風に揺られる本社前水田の稲

／まもなく開始／ 2021年産新米予約

2021年産新米の一般予約を8月より開始します。

おかげさまで2020年産龍の瞳®は、予約時点でハサ干し米、農薬不使用米、有機JAS米が完売し、飛騨産龍の瞳®は3月、岐阜産龍の瞳®も5月には売り切れになりました。

今年も早々の完売が予想されますので、お早目のご予約をお勧めします。

特に、一年間品切れの心配がなく、ご指定の月にお米が届く「定期便」が人気のプランです。2021年産米に、ぜひご利用ください。

＝新米案内書（無料）を
お送りします＝

7月中旬から、2021年産新米の案内書をお送りします。ご希望の方は電話、メールでお問合せください。

弊社オンラインショップからも取り寄せることができますので、ぜひご請求ください。

【電話】0576-54-1801

2021年産
龍の瞳
新米案内書



児童9人が 田植え体験

弊社より徒歩10分のところにある下呂市立宮田小学校の5年生9人が、弊社の水田で田植え体験を行いました。

裸足で田んぼに入って、おぼつかない足取りで泥だらけになりながら作業する子どもたち。田植えのあとは、龍の瞳®のおにぎりを食べて体験は終了しました。

子どもたちの元気な笑い声が響き渡り、賑やかな初夏の一日になりました。

July Ryu no hitomi 07

第四十五回 『龍の瞳』ストーリー

社員に伝えたいこと



ふと、営業に駆けずり回った数年前の思い出が沸き起こってきた。というのも5年後までに、社員の中から会社の最高幹部を選ぼうとしており、創業者である私の苦勞の神髓も引き継いでもらいたいと思ったからである。

創業社長として私が行ってきたことを、「そのまま引き継げ」ということは土台無理だと思いう反面、創業の経験から間接的に学んだうえで、幹部になつて欲しいからである。

当時はグーグルマップを使つておらず、ヤフーなどで「〇〇駅から〇〇駅まで」などと検索し移動した。営業は、直接会つて話をするもの、というのが常識だった時代。今のようZOOMで営業先と面談することなどは考えられなかった。駅で降りて、あらかじめ印刷した地図を片手に、相手との約束の時間を測りながら移動・訪問した。

会つてはくれたものの、実は全然その気はなく、軽くあしらわれるということも時々あり、悔しい思いをしたものである。

東京のデパートすべてに置いてもらうつもりで、目的意識的に当たつていった。このことは、現在では成就している。せっかく上京するのだからと、面談以外にも店頭回りをして情報収集にも取り組んだ。

幕張メッセなどで開かれる銀行系の商談会には、常連として名を連ねた。

また、都内のお米マイスターにまずは郵便で案内を送り、それから電話をかけまくり、果ては訪問する。そうやって奔走した日々が、懐かしく感じられる。だいたい、弊社から東京都内までは片道5時間ほど要する。旅費、宿泊費、様々な方との会食など、費用も結構かかった。忘れられない思い出がある。麴町だったかの駅を出て、アパートの一角にある会社を訪問

した時のこと。社長がまじまじと私を見つめて言った。「下呂など遠方からわざわざ来られる方は、今井さんが初めてですよ」。(えっ、そうなんだ)と、改めて思い知った。

誤解を恐れずに言うと、私は基本的には龍の瞳®を「売ろう」としてはいけな思っている。最終的に決めるのはお取引先である。「ぜひ、お取引をお願いしたい」と迫つては、逆に引かれてしまうのではないだろうか。私が伝えるのは、商品の良さ、栽培方法のこだわり、原種の発見からの「物語」である。

関東だけでも130店舗を有するショッピングモールの高級住宅立地店で、試食販売に立つたことがある。バイヤーの責任者が、午前中いっぱいかけて2kgを2袋しか売れなかった。ところが私は6、7袋も売ってしまった。

「今井社長はなぜそんなに売れるんですか？」と不思議がら

れた。「試食の数に比例して、売り上げが伸びますよ」と答えたものだ。

大事なことは、「なんとしても試しに食べてもらいたい」、「一生に一度は、ぜひ」という気持ちを心で感じてもらうこと。だから、気のない社員では売ることができない。強い気持ちがあるかないかは、態度でお客様に見透かされてしまう。

実はそのあたりの呼吸というか勘所が、なかなか社員には伝わらないというもどかしさがある。創業者である私が積み重ねてきた営業の苦勞を、社員が知つてか知らでか、どこまで感じ取っているのだろうか。

しかし正直に言えば、あえて伝えなくていいと思うこともある。お米が売れている現状に鑑み、継続的に売れていく仕組みさえ作れば、乗り切っていけるかもしれないと考えるからだ。

しばらく、心の葛藤に弄ばれるに違いない。

Profile

今井 隆

1955年、岐阜県下呂市萩原町に生まれる。農林水産省に勤務。30歳頃から詩、小説、ルポなどを書き始める。短編で岐阜市文芸祭受賞。夢は作家になること。2000年に水稻品種「龍の瞳」を発見して育成。「龍の瞳」は数々のコンクールで金賞、「日本一」などになり、最高級米としてブランド化されている。

