

農商工連携・経営多角化実践事例5

“完熟”へのこだわりを活かしたアイス

山梨県山梨市
株式会社なかむら
代表・中村 仁さん

(株)なかむらは桃、さくらんぼ、ぶどうを主力にすもも、柿等も栽培し、それらの加工、販売、さらにはもぎ取り観光農園を営む農業生産法人である。5畝の園地には「平地がないわけではないが、ほとんどが扇状地に沿って等高線上に広がる傾斜地に存在」しており、直ぐ手の届きそうな近さで白い綿帽子をかぶった富士山を臨む場所に位置している。



中村仁さん

* 農家にないアイデアを求める

農商工連携事業として認定されたのは昨年9月。なかむらの“完熟”果実と(有)清里ミルクプラントの良質原乳が合体する「グレード・アップしたアイスクリームの開発・販売」が対象だ。この2社のほか連携には(株)渡辺商店が参加し、県内外へのチャネルを通じての販売、保管、物流面からの支援を担当する。

中村さんは数年前『ころ柿アイスクリーム』を開発・販売した経験がある。県内には果物を使った菓子類がないに等しいことから、チャレンジしてみたのだが、これを「グレード・アップし、独自のブランドで売りだそう」と心機一転。斯界の先達、宮地寛仁さん(著書

に『アイスクリーム』農山漁村文化協会刊など)の指導を仰ぐことにした。「レベルの高い商品を一から研究開発していたのでは、時間と経費が嵩むだけ」との理由からである。

商品のマーケティング及びブランド・デザインについては、これまでに大手企業で同種の業務を手掛けている専門会社に委託した。既にパッケージ・デザイン等も出来上がっているが、驚くのはその斬新で洗練された意匠。名の通った一流女性用化粧品を彷彿とさせるようなイメージだ。売るためには「中身か、デザインか」。アイスクリーム自体には自信があるだけに「デザインがもう一つで売れないというのでは泣くに泣けない」。第一、「農産物なら大丈夫だが、パッケージ・デザイン等になれば農家にアイデアは全くない」と起用した。

基本コンセプトは「仲の良い男女の間柄。完熟果実と高品質原乳が融合、溶け合うイメージ」である。キャッチ・コピーまでつくってくれたので「ある意味で安い」とはいうが、コンサルタント料金については「現在交渉中」と涼しい顔。相当請求されても仕方がないだろうが、「先鞭となれば効果は抜群。われわれが宣伝して上げるから...(笑)」と低額に抑える算段をめぐらしている。

* 顧客とのコミュニケーション

なかむらの従事者は4人。現在1人が研修中で、繁忙期にはパートの支援を受ける。

販売の構成は宅配による直販、もぎ取り観光農園、JA・業者への出荷等でほぼ3等分され、もぎ取りには年間3000人程度が訪れる。宅配の顧客規模は1500~2000件に及ぶが、「これを確実に増やしていくのが基本戦略」。大半は「顧客から顧客への口コミで1件ずつ積み

重ねるようにし増やしてきた。メディアを使って不特定多数にPRしても当たる確率は「2万件に数件」。経費回収も望めないが、口コミならほぼ半分の確率で顧客化できる。「単品1回ではなく、3~4品買って貰えば同数の顧客を得るのに等しい」とする考え方で販路確保に努めてきた。

大切なのは「顧客と絶えずコミュニケーションを保つこと」。「近くのスーパーの方が安い」と言われれば「うちではなく、そこで買ってください」と応じる。単価勝負とは裏を返せば「消費者側の論理で農産物、農業経営を見ることに他ならない」。国内でどれだけの農産物を供給できるか、消費者がそこまで視点を転じないことには「食料自給率の向上も難しく、こうしたコミュニケーションによって国内農業への共感・理解が深められれば…」と送り出す商品箱の中に現場の状況報告などメッセージを入れることを忘れない。



富士山を望む果樹園を背に

* “完熟”で美味しさの頂点を

そして中村さんが重きを置いてきたのが“完熟”した商品の提供である。一般的に果実は早い時期、まだ若い頃に収穫すればするほど賞味期限が長くなるのは言うまでもない。したがって早い時期に穫り入れを可能にするのが技術であり、生産者はそれに心血を注い

できた。要するに店頭に出してから長い間美味しそうに見える、賞味期間が長いことが大事で、これが最高の商品とされてきた。だが「それで本当に良いのか」。中村さんはずうっと考え続けてきた。

結論として実践しているのは「いま食べれば一番美味しい、完熟した商品の提供」である。逆にいえば「消費期限が短いほど美味しい」ということとなる。このため注文を受けて出荷する場合、「2-3日中に食べるのが最高の商品ばかり」。収穫はギリギリまで我慢するとなると当然リスクも生じ、受け取った商品が“傷んでいた”とクレームを受けることもある。しかし「若もぎをしていたのでは美味しさを提供できない」と顧客には説明を繰り返してきた。

そうした完熟した果実を使う新商品のアイスクリームは開発を終え、近く販売を開始する。清里高原に避暑客が訪れるこの夏は勝負の時。中村さんは「トップ・セールスを掛ける」と意気込んでいる。

法人協会ニュース

当協会 HP に動画を掲載しています！

当協会では、シンポジウムやセミナー等の動画をホームページ（HP）に順次掲載しています。

主な内容（一部予定）

- ・2月3日食農融和推進部会シンポジウム
- ・3月3日第11回日本農林漁業のトップリーダー発表大会（発表順、敬称略）
基調講演（有）杉農園 野島五兵衛
発表2 グリンリーフ（株） 澤浦彰治
発表4 （農）松永牧場 松永和平
（本大会のその他のプログラムは会員専用 HP 内に掲載予定です。）
- ・3月6日社会的責任研究部会シンポジウム

● 本紙に関するお問合せは下記までご連絡ください

アグリビジネス経営塾

発行：社団法人日本農業法人協会



HP：<http://www.hojin.or.jp>

TEL: 03-6268-9500

FAX: 03-3237-6811

e-mail：juku@hojin.or.jp

©(社)日本農業法人協会2008

本紙記事の無断転載を禁止します