

農商工連携・経営多角化実践事例 6

地域の資源と人材を活かし貢献を目指す

岐阜県中津川市
株式会社サラダコスモ
社長・中田智洋さん

サラダコスモ・グループの本拠ビル1階には「ちこり村」の愛称で親しまれるスペースが設けられている。その一角を占める家庭料理レストラン『バーバースダイニング』にはウィークデーにもかかわらずたくさんの人が詰めかけ、家族、友人同士で手作り料理を楽しみながら歓談している。



中田智洋さん

開業から満2年。雪のない4～11月は期待通りだったが、1～2月となると観光客もさっぱり。ところが昨年からは客足が伸び出した。今年に入ってからは前年同期比5割増の勢いを維持しているが、それは「お客様による口コミのお陰」と中田さんは満足げで、観光シーズンまでにレストラン拡充を終える予定だ。

グループが施設栽培し、地元農家がつくった野菜等を原材料とすることへの安全・安心感が人気を呼ぶのだろうが、もう一つ見逃せないのは、他では食べられない野菜類を使った献立があること。その代表ともいえるべきがチコリである。

オクラは40年前にわが国に導入されたが、原産はインド、アフリカの野菜。それが今日では日本の野菜として親しまれている。ここまで普及したのは醤油、鰹節とマッチングで

きたからに他ならない。アフリカ料理でしか食べる機会がなかったなら、日本人が1年に1回食べたかどうか。

同様にチコリも欧州料理の食材でしかないが、これを「わが国に普及させよう」と中田さんは単に栽培するだけでなく、調理方法も含めてチコリのPRに取り組んできた。カレー、焼肉、鍋物等に。また味噌や醤油を使って「和食の中に落とし込もうとしてきた」。その実験的な試みが『バーバースダイニング』という訳だ。

* 国、地域レベルで農に関わる

元々の家業はラムネの製造・販売で、副業的にモヤシを栽培していた。やがてモヤシ栽培一本に転じるが、本格化に際して思いついたのは「漂白剤・添加物を一切使用しない」こと。28年前既に安全・安心を志向していたのだが、難儀したのはO-157事件。その後手掛けていたカイワレダイコンが全く売れなくなり、「赤字経営寸前まで追い詰められた」。

1998年からは岐阜県が取り組む食糧確保プロジェクトに参画する。南米に移民した岐阜県出身の農家と連携し、平常時のいまから県民のために食糧供給の安定確保を図ろうとするもので、中田さんは現在、アルゼンチンに1250畝の農地を所有する株式会社ギアリンクスの社長も務める。

同様に、ちこり村も食料供給の安定、自給率の向上、農地の有効活用など農業振興を図ろうと設けられた。加えて「高齢者が生き甲斐を感じ、地域が元気な再生を目指すための機会になれば…」との願いもこめられた。サラダコスモが持つルートを通じ、「お菓子の町中津川から素晴らしい地元産品を全国に向けて発信・紹介しませんか」と呼びかけている。

グループ全体での年間売上高は56億円。従業員100人のほか、パート300人が勤務しており、生産・販売する野菜はモヤシ類をはじめ、カイワレダイコン、アルファルファ、チコリ、発芽大豆、ブロッコリー等多種に及ぶ。

*進出先では地元の人材を活用

サラダコスモは生産拠点を長野県駒ヶ根市、栃木県宇都宮市、兵庫県三木市等にも設けている。駒ヶ根は主力のモヤシ栽培に欠かせない良質、大量の地下水を確保するため。また宇都宮、三木は大消費地に近く物流、品質管理上でのメリットが大きいことから進出した。

そして駒ヶ根市の場合で2つの生産施設に勤務する従業員・パート全員が地元採用の人員である。25年前の立ち上がり時こそ本社からの派遣もあったが、現在は「工場長をはじめ全員が地元出身」。地下水という地域の資源だけでなく、人材も活用するのがサラダコスモの基本方針だ。



ちこり村の『バーバースダイニング』

地元の資源、人材の活用という点では、『バーバースダイニング』をちこり村に招致したのも同じ。ちこり村を軸とする商工との連携、つまりレストラン、ホテル、道の駅等を通じた発信でサラダコスモとその商品への認識を高めて貰うのがねらいだ。もちろん、応援してくれる側へのお礼も忘れず、そうした業者の商品はちこり村の販売施設で取り扱われている。

*南北アメリカ大陸縦断を敢行

8年前、中田さんは南北アメリカ大陸を2カ月かけて車で縦断した。米国アラスカからアルゼンチンまで、2万5000キロの旅の間、仕事、人生、健康など、さまざまな角度から思索した。いうなれば内観の旅ということであ

ったが、悟りにも近いものとして感じたのは「済んだことにくよくよせず、未来を恐れず、今に全力を」ということである。

サラダコスモが民間企業である以上、少なくとも「収支はトントンでなければならない」と同時に企業として「地域、社会への貢献も果たさなければならない」とする。

こうしたイズムは徐々に従業員にも浸透しており、「それがうまくからみだした結果と見て良いだろう、順調な業績を得ている」。

食糧の安定確保という国レベルでのプロジェクトに携わるのがギアリンクスの事業であるならば、ちこり村は「地域」に焦点を当てた試みである。両者に共通する社会的貢献こそがサラダコスモ・グループに将来展望をもたらす大きな力になろうとしている。

当協会では、「経営の多角化などを目指す農業法人」であれば、どなたでも無料で経営相談を受け付けております。

お申し込みは、経営相談申込書(当協会HP、[農業法人経営相談](#)よりダウンロード)を当協会へFAXしてください。お申し込み後、当協会から中小機構各支部の経営・技術相談窓口を紹介いたしますので、指定された窓口へご連絡ください。中小機構の専門相談員がご相談内容の解決に向けて対応いたします。

現状の経営の課題は何なのかを見つけない、という内容からでも対応いたしますので、皆様からのご相談をお待ちしております。お問い合わせは、当協会総務課(担当:新井、数納(すのう))までお気軽にご連絡ください。

● 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