

農商工連携・経営多角化実践事例3

## 80年に及ぶ農との連携を土台にして

宮崎県東諸県郡綾町

大山食品株式会社

代表取締役・大山憲一郎さん

祖父の故清さんが屋外でのカメ仕込みによる古式醸造法で玄米酢の製造を開始したのは1930年のこと。以来、『ヤマダイ酢』の愛称で地域に親しまれてきたが、親しみを持たれる要因の1つに「食酢の原料米が地元町内で委託した農業者によって供給されてきたことがある」のは間違いない。このように大山食品における農商工連携は昭和の初期にもう始まっていた。

しかし酢が動くのは夏場、9月頃までで冬は需要が小さい。そこで冬に動く商材として55年からこんにゃくの製造に着手し、食酢とこんにゃくを二本柱に大山食品は歩み続けてきた。この間、地元産たけのこを缶詰めにし、また梅干しの製造も手掛けたが、2001年から農産加工に本格的に取り組む。



大山憲一郎さん

地元の有機農産物生産者とタイアップしたもので、これによって『ごま野菜ドレッシング』を商品化した。また「空飛ぶ新玉ネギ」をブランド化していたJAのべおかとは『空飛ぶ新玉ネギこんにゃく』を作り上げた。ブランド化されていても規格外品は相当量に及

ぶ。これを何とかしたいとするのがJA側であったが、ドレッシングは既に他社と行われていることから選択肢は限られ、結局、大山食品伝統のこんにゃくで応じることになった。このほか農外との連携も活発で、福岡県最大の生協グリーンコープと開発した「えのきドレッシング」を今春から供給する。

### \* 農業法人から相次ぐ試作依頼

農業との連携を始めるきっかけにはいくつかのパターンがある。農業経営者同士の交流の場に一員として参加するようになって「商品化への試作依頼が増え出した」と感じる。その1つが(社)宮崎県農業法人経営者協会で、会員の法人経営者との間で共同開発の話が数多く進められている。

宮崎県名産の1つが完熟きんかん。直販施設を持つ法人では青果を常に棚に列べて置きたいが、なかなかそうは行かない。そこできんかんの加工品となり、『完熟きんかん黒酢』を作った。黒酢の賞味期限は1年以上。法人側には「新商品であってもじっくり販促、営業がかけやすい商品」というメリットが伴う。

おでんのレトルト・パックにも挑戦した。野菜類は法人で、こんにゃくと練り物は大山食品で供給となったが、一次加工より先の「タレを入れる」行程となると難題が生じる。缶詰ではロットを膨らませなければならないしレトルトとなると機械設備の新規投資がネックになる。「丹精込めて栽培された農産物を全て有効に利用したい。だが採算ベースに乗るか否か」。連携のカギはそこにある。

もう1つのカギとなるのは「自分で売り切

れるという確固たる見通し、信念があるかどうか。商品が出来上がると「売れる！」と思うのが人情だろう。初めての取り組みならば尚更のこと。しかし「売るのは簡単ではなく、売れてナンボ」である。



『ヤマダイ酢』を仕込む巨大なカメに囲まれて

### \* 自らも開発商品の販売促進

大山食品での問屋扱いの割合は年々縮小化が図られ、自社販売の比率が次第に高くなっている。工場内に小規模な直売店舗を設けるなど「自分で売る」努力を続け、昨秋には通販事業も立ち上げた。これを踏み台に「向こう1年間で商品カタログを直送できる顧客数5千の確保を目指す」。

実店舗での販売展開も進めている。大山さんは国富町内の宿泊施設『法華嶽・八町坂』のオーナー。「自然と人をつなぐ結の宿」にしようとして個人経営しているが、ここでは食酢、ドレッシング等が販売されているばかりではなく、大山食品製造の各種調味料、さらには自ら栽培した農産物を使った食事が提供されている。今夏には東京・目黒区内に「自然につくり、気軽に食べよう」をコンセプトとする物販施設を開設する運びだ。2つの店舗で扱うのは循環農法、完全無農薬栽培による農産物。手作りの豆腐、味噌など自然をアピールして販売促進に挑もうとしている。

### \* 規格外品なら任せてください！

これまでの農商工連携で困ったのは「納期、数量にまつわるトラブル」。規格外品が出たので...と約束を大幅に上回る量の農産物を突然

に持ってきた農業者がいた。劣化するばかりなので急いで対応したが、逆に天候不順等の理由から、待っていた農産物が届かなかったこともある。こうしたトラブルは次第に少なくなってきたが、「自然を相手に作られる原料だけにメーカー側も頭を切り換えなければ」と痛感した。と同時に「農業生産法人としての成り立ち、経営者の想いをも理解しなければ農商工連携は成功しない」と考える。

成功率が高いのは「売り先を見付けてから商品を開発しようとするケース」。農産物自体の販路を確保した上で、さらにもう一段の飛躍、付加価値の増加を図ろうとする場合、大山さんはサポーターに徹する。「規格外の農産物なら任せてください。ご相談に応じます」。大山さんは農業者に会うたび、このように話しかけている。

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](mailto: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