

# 川上から川下まで事業を一括化し、生産地と消費地に貢献する企業を目指します。 (岡山市)

岡山県青果物販売株式会社 代表取締役

おおにし なおき  
**大西 直規**



## プロフィール

1956年生まれ。岡山県出身。1979年大学卒業後、岡山県経済連(岡山県経済農業協同組合連合会)に入会。1997年岡山県青果物販売株式会社を設立し、2001年経済連退職後に創業。同社のほか、岡山県農産食品加工株式会社、株式会社フルーツ・ジャパンの代表取締役を務める。

## Q 創業からの12年間、順調に事業を拡大し続けています。まず創業の経緯について教えてください。

22年間勤めていた岡山県経済連が2001年に全農と合併することになり、方向性の違いと、もっと地域に貢献したいという思いから、辞めようかと悩んでいました。ちょうどその頃車を購入し、そこには「18-80」のナンバーが示されていました。語呂合わせで「イチカバチかやれ!」というメッセージだと感じ、それを見た瞬間に創業を決意しました。

経済連では岡山県産青果物の生産販売を長年担当していたため、創業後間もなく天満屋、伊勢丹、コープこうべの3社が取引を持ちかけてくれました。当時行っていたのは、岡山県産白桃などの贈答用ギフト販売です。

2001年からの10年間、世間で大きく取り沙汰されたのは、雪印牛肉偽装事件、構造計算書偽造問題、船場吉兆偽装問題などの偽装の問題でした。そんな中で、「匠の農家が伝承する本物の栽培技術と栽培環境を大切に考えます」を理念としてきたわが社の姿勢は評価を受け、順調に業績を伸ばすことができました。

## Q 製造業への展開はいつごろからですか。

2006年、天候不順で桃の大減産に見舞われ、なんとか乗り切ることができましたが、生鮮ギフトだけではリスクが高いと実感し、製造業へと事業を拡大しました。それまでは委託生産した加工品を

仕入れて販売していましたが、全て自社で開発から加工製造までできるように進めました。瓶詰製造、菓子製造、ソース類製造の許可を取り、県内では27年ぶり2社目のアイスクリーム製造の許可も取得しました。2009年には店舗運営を行う株式会社フルーツ・ジャパンを創業し、現在は関西以西で20店舗ほど展開しています。これまでの歩みを振り返ると、店舗出店と製造業の拡大が比例しており、販売のチャンネルを持っていることが強みといえます。商品を守るために自社店舗を増やせば、さまざまな場所で人々が目にするようになります。そうすれば、自ずと百貨店も取り扱ってくれるようになるのです。

さらに、わが社の商品理念「本物の商品は本物の素材から。本物の素材は本物の生産者から。本物の生産者は本物の技から」のもと、産地や生産者を厳選しています。製造業に展開した際、狙っていたのは高級加工品です。フルーツは元々単価が高く、瓶詰にすればさらに高単価になりますが、良い素材を使って、より保存性の高いものにするので、付加価値をつけてきました。また、瓶やパッケージから店舗イメージまでデザイン性やマーケティングを重視し、ブランディングの意識も高く

持っています。

## Q 今後はどのように事業を進めていきますか。

昨年、とまた かがみの 苫田郡鏡野町の施設の指定管理者を受託し、岡山県農産食品加工株式会社を創業しました。加工のほか、今年度からは農業生産にも取り組み、ワインの世界でいうシャトー物のように生産から加工までを一貫して自社で手がけます。川上から川下まで一括して事業を行うことで、本当の強みを生かせるのではないかと考えています。また、鏡野町は過疎化が進んでおり、働く場所をつくることで活性化の一助になることを期待します。

今後は地域貢献のために、これまで蓄積してきた技術をオープンにしていきたいと考えています。具体的には食品研究所をつくり、加工や製造におけるノウハウを来訪者に伝授したり、食品表示など食品に関する知識を農家の方に教える活動です。

## Q 六次産業化の成功例としても全国で注目されています。ビジネスモデル確立のポイントは何でしょうか。

誰がどのようにリスクを取るのかということを決めないと六次産業化は非常に難しいでしょう。農工商連携にしても、商工業者は安く売りたい、農家は高く売りたい、と理想が合わないことが多いです。わが社のように生産から販売まで全て一社で行う形が一番実現しやすいと思います。また、食品は命に関わることなので、ビジネスの場合には、衛生管理を徹底しなければいけません。やはり、「経営」をする者が現れないと六次産業化は困難だと思います。

インタビュー・構成：  
城市奈那(株式会社ジェイクリエイト)