地域を活かす農の魅力

―つながりのつくり方―

第１回

株式会社 UMEMARU Inc.
代　表　守屋（もりや） 佑一（ゆういち）

はじめまして、守屋佑一です。

わたしは、神奈川県小田原市で地域に密着した事業活動を理念に企業を経営しています。といっても、良くある行政からの業務委託でまちづくりなどに携わっているわけではありません。もっと実務的、かつダイレクトに実際に物を作り販売し、収益につなげています。弊社は農地も所有しています。農業法人というわけではありませんが、農業をしっかりと企業の収入の一つとして様々な取組みをしています。

本連載を通して、弊社が農業をどのように活用し、地域とのつながりを収益に活かしているのか、また、農協にどのような指導や協働を望んでいるのかを伝えていきます。

自己紹介

わたしは、1988年（昭和63年）に産まれました。父方は神奈川県小田原市でミカン園と飲料問屋を経営する兼業農家、母方は青森県三戸郡でリンゴを中心とする専業農家の出身です。ミカン園の経営は、もっぱら祖父の仕事でした。子ども時代は、ミカンの収穫を手伝うこともなく、農業は近いようで遠いものでした。大学は政治経済学部で、NPO や国際政治を勉強しました。この頃から、アルバイトも兼ねて祖父の農業の

手伝いをしたり、自然農法で米の栽培をしているNPO法人のインターンシップに参加したりして、少しずつ農業の世界に足を踏み入れるようになりました。

そして、就職活動の時期を迎え、序盤は都内で企業の説明会や面接などをいくつか受け、ありがたいことにいくつか内定を頂きましたがピンと来ず、本命は就職活動後半から始まる地元の企業と決めていました。

NPOインターンシップや地域活動を熱心に行っていたこともあり、やはり自分の好きな地元に密着し、地元を活性化させる職につけないかという考えが根底にありました。

JAも候補中にありました。大学生時分のわたしには、農協といえば、現場で農家に指導したり、肥料の販売をしたりというイメージが強く頭にあり、現場でアクティブに活動できるのではないかと考えました。金融という考えはほとんどありませんでした。

就職活動を行うにあたって、インターネットでJAの事業を調べると、その中に「営農事業」があり、これまでの家業の手伝いやインターンシップなどを通して、農業への関心が高まっていたこともあって、JAで働きたいという気持ちが大きくなりました。

その後、支店や経済センターを訪問してJAに対しての理解を深め、2011年4月にJAかながわ西湘へ入組することができました。採用面接で「やりたいことは営農事業」であることを伝えておいたこともあってか、実際に営農部指導課に配属していただくこととなりました。

職場では、農家の収入を実際にあげたいと思い、従来の栽培講習会だけではなく、直売所のPOP作成講習会や、サラリーマンなどを対象とした土日に植付けから収穫までの複数のプログラムを通じて行う初心者講習会、直売所のデータをまとめ農家に配布するなどの新たな試みを立ち上げさせていただく他、6次産業の担当など様々な業務を経験させていただきました。

農業の実績のないわたしは、他の人と同じ方法で指導を行うのではなく、自分だからこそできるやり方で農家の役に立ちたいと考えをめぐらせた結果でした。もちろん、先輩方に農業の基礎や販売の仕組みも教わり、この時期の経験はどれも勉強になることばかりでした。現場で実際に様々な農家と関わり、見て体験することは今の自分の方向性を形作っ

たと言っても過言ではありません。

４年後、お世話になったJAを退職しました。仕事自体に大きな不満があった訳ではありませんが、業務だけではなく、組合員として青壮年部組織への関わりや市民活動なども並行して行うなかで、自分の力や発想を違った形で試してみたいという気持ちが強くなったからでした。

それから、父が経営する飲料問屋を軸に、様々な業務を始めます。問屋業務を一新し、現在は農業の魅力を引き出すことも業務の一部としています。

弊社について

弊社の正式名称は、「森永牛乳小田原販売株式会社」です。大手の飲料メーカーの名前を冠してはいますが、資本関係などは一切なく、正社員４名の他はパートで構成されている中小企業です。

主な業務内容は、宅配牛乳の配送、ホテルやカフェ、飲食店などへの業務用飲料の卸、そしてダイドードリンコやサントリーなどを始めとする各種メーカーの自動販売機のオペレーター業務などです。

弊社は元来、自社と地域の飲用乳を集めて処理し販売をしていました。その後、時代の流れで弊社含め地域の農家たちが乳牛生産をやめていき、既存の販売ルートを活かして大手メーカーの牛乳を仕入れ、家庭用宅配や業務用卸を行うにいたりました。乳牛を飼育していた農地はみかん農地へと転用しました。

このように、弊社は元々が農業から始まった企業です。しかし、時代の流れにつれ、段々と農業は企業経営から切り離され、通常の兼業農家と同様のスタイルとなりました。

オリジナル商品の開発

わたしの住む神奈川県小田原市には数多くのストーリー性のある農産物が存在しますが、観光地でありながらこれらを上手く活用しているとは言えません。そこで、弊社の持つ地域への飲料流通ルートを活かして、農産物を使用したオリジナル商品を作れないかと画策しました。

まず手始めに、ビンのサイダーを開発、販売しました。母校の地元農業高校の生徒が栽培したレモンを使用した「吉田島レモンサイダー」や足柄梨を使用した「足柄梨サイダー」などです。これらは、サービスエリアなどで販売し、一定の評価を得ることができました。ただし、ビンのサイダーは製造ロットが少なくできますが、利益は低く、また、どんな場面でも気軽に飲めるものではないので、販売経路に限りがあり、地域のカルチャーとはなり得ません。

わたしは、「ポンジュース」や「ガラナジュース」のように、地域の人の生活に根ざした商品を、農産物をフューチャーして作るということが大切だと感じていました。

その結果、2016年、神奈川県が開発した柑橘「湘南ゴールド」を使用したエナジードリンク「湘南ゴールドエナジー」を開発しました。飲料に使用している果汁には一部自社農場で栽培した果実を使用しています。これまでのサイダー類とは違い、缶入り飲料として大きなロットで製造しています。この商品を地域カルチャーとするため、様々な取組みに挑戦しています。

湘南ゴールドエナジー
https://www.odawarahanbai.com
https://www.umemarufarm.com/

次回から、この商品での展開方法を元に連載を進めます。

プロフィール

守屋佑一　1988年生まれ。神奈川県の兼業農家の家庭で育つ。2011年に JA かながわ西湘に入職。2015年４月より家業である森永牛乳小田原販売株式会社にて、農産物を使用した様々な商品のプロデュースと販売、農産物の生産販売を行う。ライフワークは旅。様々な土地のカルチャーから着想し商品開発を行っている。