

平成18年1月25日

(有)育葉産業における水耕ハイテックみつば栽培によるアグリビジネスの実践
水耕みつば販売単価日本一の秘訣

有限会社育葉産業
代表取締役 栗田洋蔵

1. 会社の概要

会社名 有限会社育葉産業

所在地 大分県豊後大野市大野町田中390番地

代表者 代表取締役 栗田洋蔵

資本金 800万円

年間販売高 約1億4350万円 経常利益 約800万円 (平成17年9月決算時)

取扱商品 水耕みつば 年間生産量 24万ケース(10束/ケース) 単価 58.8円/束

取締役:2名 従業員 一般:3名 短時間:21名

社訓 手を抜かない誠実さをモットーに皆様が食卓で美味しく・安心して召し上がっていただける様
やさしく、丁寧に美水みつばを育てます。

主な出荷先 全量系統出荷

東京シティー青果(株)様・神果神戸青果(株)様・岡山大同青果(株)様・呉中央青果(株)様
東果広島青果(株)様・広果広島中央青果(株)様・鹿児島中央青果(株)様

特徴 水耕栽培のメリットを最大限に生かしたみつばのハイテック栽培

自動制御システムによるきめ細かい管理により、通年で高品質のみつばを栽培

機械化による合理化を図った先進的な設備

作業手順を考えた効率的なアイデアがいっぱい

安心して働ける職場を整備

施設 鉄骨アルミガラス温室 7,300㎡(長さ120m奥行65m)

2. 直売と系統販売

直売の優位性が大きくクローズアップされている。

本当にそうだろうか？

直売に向いている商材……単品で使えるもの、単品単価の高いもの(送料が気にならない。)

例)果物全般(食用になる果実。狭義には樹木になるもののみを指す。)

果物のように食されている野菜(イチゴ、スイカ、メロンなど)

契約栽培や量販店への直売の優位性……数量・単価が安定していればすばらしい。

直売所の優位性……消費者が安心できる。コミュニケーションが容易

直売に不向きな商材……大量生産・単品単価の安いもの。

例)野菜(大根、白菜、キャベツなど) や みつば、大葉など)

最近よく聞く地産地消は農家のためなのか？

地域で栽培されたものを地域で消費できるのか？

食料自給率を考える。

近年は中食や外食が増えている。

なぜか？……女性の社会進出 家事は女性の仕事ではない？ 子育ても……？

ライフスタイルの変化……人の体や心の健康に良い方向か？

* どうしたら食料自給率を上げられるか？

国産の農産物を食べて頂かなければならない。

安心して食べて頂くものを安く供給しなくてはならない。

消費者には選択肢がある。 有機農産物 もしくは 減農薬減化学肥料

一般農産物 適正に化学肥料や化学農薬を使用したもの

農家にも再生産できるような利益が必要

- - - - 高い単価で高級なもの、もしくは中間マージンを少なくしたものを販売する。

安い単価で多くの量を販売する。(薄利多売)

世の中の多くの消費者は都市部に住んでおり、直売所や直売ですべての農産物を入手は難しい。

どうしても量販店を頼らなければならない。

* 今話題の有機直売では一部の消費者しか利用していただくことはできない。

量販店のショーケースを輸入品で満たすことをしてはいけない。 自給率の低下

では、量販店との直接取引はできないのか？

周知の通り、多くの事例が報告されている。

もし、量販店ができた農産物をすべて販売してくれるなら問題ない。

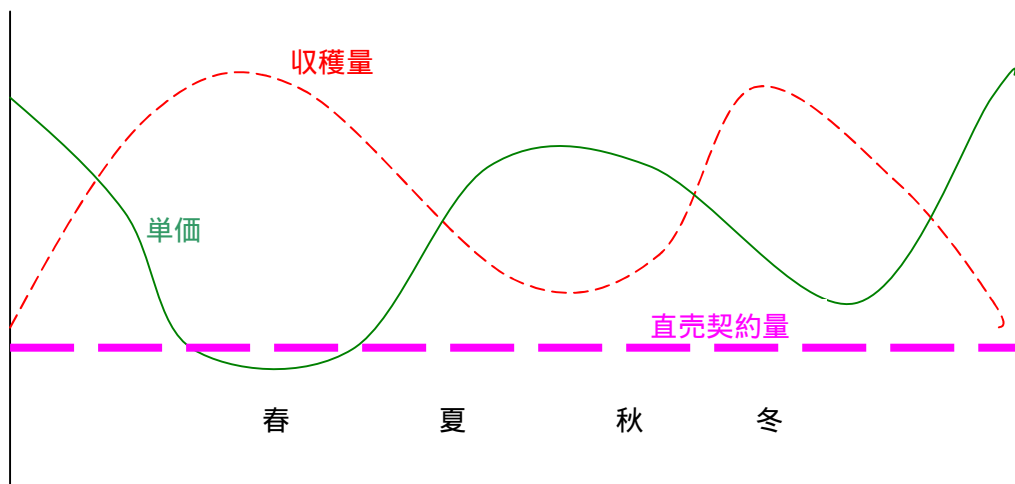
現実には、欲しいときに欲しいだけを要求する。

旬のたくさんできるときにはいらぬ。 - 市場の方が安いから。

できないときには、欲しいだけ。 - 市場の方が高いから。

量販店が引き取ってくれない農産物はどうするのか？

- 市場に出すしかない。 当然安い。 **農協は高く売ることができない！**



大手量販店で独自ブランドを展開し有利販売しているものがある。

農家は必要以上の負荷を抱えていないだろうか？

特定の農家(産地)を優遇し、あたかも産地育成をしているように見えはしないだろうか？

地方の出先店舗は独自ブランド商品を歓迎しているのだろうか？

量販店の術中にはまってしまっていないのか？

* 系統販売のメリット(全自動)

近くの農協に持っていくだけで、自動的に消費者に届く流通システムがある。

集金をしなくても自動的に農協の口座にお金が入ってくる金融システムがある。

世界中見てもどこにも無いような、すばらしいシステムを、なぜ農家が見放しているのだろうか？

手数料が高いから。……農協 3% + 市場 8.5% = 合計 11.5%

本当に高いのか？ 量販店の店頭で直売するとき30%位手数料がかかる。

量販店まで持って行かねばならない。販売量は十分か？

市場の相場に対して量販店の売価が高いのは、誰のせいかな？

販売価格を自分で決められないから。

あなた任せになっていないか？

市場(卸)は、農家の代表 ←→ 仲卸しは消費者の代表

市場の担当(競り子)は 農家の従業員

農家から情報をどのくらい伝えているのか？

生産状況 (出来不出来・病害虫・栽培の苦労・施肥情報・農薬情報 など)

地域の情報 (季節の話題・祭りの情報・イベントの情報)

3. 単価アップの秘訣

安いときには出荷を控えめにする。逆に、出来ないときにはたくさん出す。

生産管理

台風よ来い！ 雪よ降れ！ 位の気持ち

「人よりいい物を作る。」とは、「出来の悪いときに少しでもいい物を作る。」程度で良い。

情報を常に出し続ける。

難しいことを出す必要は無い。

商品に物語を作る。

販売する人が説明しやすいように協力する。

一人だけ儲けようとしな。 (WIN - WIN)

儲かるとは 信者を増やすこと。

信者とは、「買ってよかった！」と喜んでもらえる人のこと。