



最強の 必ず「選ばれる会社」になる! ネット拡販術

eエヴァンジェリスト 村上 肇

実践編

こだわりの減農薬米や無農薬米を生産する中道農園。自社の価値を発信することで、ご縁ができた顧客と長いお付き合いができるよう工夫を重ねる同農場の取り組みを紹介する。

中道唯幸代表(中央)とご家族



最終回

「安全で美味しいお米」を こだわりとともに発信する

中道農園 代表 中道唯幸氏

情

報発信をネットで行なっていくうえで、いままでに培ってきた技術など自社内にある「価値」を見極めて、それをホームページ上に綴っていくことが重要です。本連載で何度も述べてきたことですが、今回はまさに、自社のもつ価値をしっかりと伝えることでネット拡販術に成功している事例を紹介いたします。

ご登場いただくのは、琵琶湖の東南岸に広がる田園地帯、滋賀県野洲市^{やす}を中心に米作農家を営む中道農園^{なかみちのぬき}の中道唯幸代表(54歳)です。中道代表は、普通栽培とは異なる減農薬や無農薬(有機栽培)、無施肥無農薬の三つの特別な栽培方法を用いてお米を生産しています。

普通栽培とは、農薬や化学肥料などを法律に則って合理的に使用する栽培方法。無施肥無農薬とは、一言で言えば、有機肥料も一切与えずに、稲と土そのものの自然の力を引き出す栽培方法です。

現在、中道農園では三五ヘクタールある農地のうち五五%で減農薬米を、四一%で無農薬米

を、残りの四%で無施肥無農薬米を生産しています。それらを直接、一般の顧客に届けるルートと、お米の専門販売業者に卸すルートのおもに二つの販売窓口をもっており、その割合は売上ベースでおおむね半分ずつになるといいます。

中道農園は、早くからある程度しっかりとしたホームページをもち、自社の農園やお米の特徴などを伝える努力をしています。中道代表がウェブ活用には積極的だったからです。

「一九九〇年代前半から減農薬、九七年ごろから無農薬栽培に取り組み始めたのですが、私自身、もともとミイハーというか新しいモノ好き(笑)。うちのお米を買ってくださる方に、『こんなところで生産しているんですよ』と伝えたいと思って、六年にパソコンを購入し、見真似でホームページを自作しました。そのときは、田んぼの風景写真と文章だけで、買い物カゴなんてもちろん設置していませんでした」(中道代表、以下発言は同氏)

当時、お米の生産者でホーム



Company Data



中道農園

創業 江戸享和年間(1800年頃)
代表者 中道唯幸
業種 米作農業
従業員 9名(パート含む)
年商 6000万円
本社 滋賀県野洲市

家の家系です。戦後、松下電器(現パナソニック)が守口門真に工場を建て始めたことで、年を追うごとにその一帯は農地から関連企業の工場へと変わっていきましました。父は私

ページを開設している人は珍しかったでしょう。安心・安全にこだわったお米は評判もよく、口コミで注文を受けるようになっていきましたが、ネットが売上の拡大に貢献するまでには至りませんでした。

中道代表は二〇〇一年ごろから、ネット販売の勉強会に参加したり、ネットに詳しい知人の手を借りてホームページに買い物カゴを設置しました。〇六年には、専門業者にリニューアルを依頼して現在の形にしてから、ネットを介した受注が徐々に増えていったそうです。

ただ、中道代表は現在のおもな三つの栽培法によるお米のラインナップから、無農薬米と無施肥無農薬米の生産に特化し、

シフトしていきたくないと考えていました。そのための販売戦略について私が相談をいただいたのが、二〇一〇年のことでした。

自社の歴史などを
ストレートにアピールする

中道農園が無農薬のお米にこだわることには、中道代表の身に起きたことと、それを乗り越えていくための飽くなき努力がありました。

中道代表は、江戸時代後期から続く農家に生まれましたが、現在の地で農業をするようになったのは父親の代からだといえます。

「もともと大阪の河内、いまの門真市で二〇〇年以上続いた農

に農業を継がせたかったこともあり、関西から九州まで米作に適した土地を探し回り、結局、野洲市に好条件の土地を見つけ、移り住みました。一九七〇年、私が小学校六年生のときです」

中道農園のホームページでは、二〇〇年以上続く農家であることを謳っています。中道代表が大切にされている「百姓一徹」という言葉も、その思いとともにストレートに表現されています。この言葉は商品パッケージにも大きく記載されており、強烈なアピール材料になっています。様々なツールを用いて自社の思いを伝えるのはとても大切なことです。

中道代表は地元の長浜農業高校を卒業し、父親の米づくりを手伝い始めました。ただ、実は高校時代に衝撃的な経験をしたといえます。夏休みに入ると農作業の手伝いをしていたので、除草剤などの農薬を散布した後、父親が三、四日間、寝込んでしまったのだそうです。

「父は生来、体の強い人だったので驚いてしまいました。地元



中道農園の思いが示された「百姓一徹」

らうと農薬中毒だと言われました。高校では農薬についても学んでおり、農作業中の吸引程度では無害と教えられていたので、本当に驚きました。それでも農薬の使用を止めることはできず、私自身、高校を卒業して五年ほど経つと明らかに農薬の影響が体に出始めました。これでは身がもたないと感じて、減農薬栽培に取り組んだのです。だから、もともとは自分たちの体のためでした。具体的には、通常、年三回散布する除草剤を二回にして、一回まで減らすことをめざしたんです」

当初は、中道代表たった一人での取り組みだったといま



むらかみはじめ 株式会社創代表取締役。1962年、滋賀県生まれ。80年、比叡山高校卒業後、二六製作所に勤務。97年、同社ホームページ「マグネットワーク」を立ち上げ、町工場ウェブマスターに。2001年、製造業で唯一、日経ECグランプリを受賞。02年に独立。自らを「eエヴァンジェリスト(伝道師)」と任じ、現場経験と独自の成功体験から現実に即したコンサルティング、ウェブプロデュースを続ける。製造業のためのコミュニティ『e製造業の会』を主宰するなど、ものづくり企業を中心にネット活用を支援する。
<http://www.e-b2b.jp/> <http://hajime.keikai.topblog.jp/>



中道農園のホームページ <http://www.ocomo.com/>

す。なぜなら当時、農業は重労働の草取りなどの作業から農家を解放した画期的でありがたいものと考えられていたからです。戦後の高度成長期、経済的な合理性と食糧増産が求められる世相があったことから農業の使用が推進され、それがいわゆる常識となっていたのです。

量を確認できました。それがメディアに取り上げられたこともあって、安心・安全な食材を求める人や、持病をもつていて医者から農業の使用が少ない食品を薦められている人などから問い合わせが来るようになり、徐々に注文が集まるようになっていったといえます。

目標に合わせて 無理のない計画を立てる

「当初は、普通栽培の収穫量の半分以下しか獲れませんでした。単純にいえば、田んぼの土が無農薬の状態に慣れていなかったんです。田んぼには、有機肥料として昆布の搾りかすなどを与えます。それを有効利用できる土の中に棲息する微生物などが育つことで、稲もしっかりと生育するのですが、農業はそうした微生物を田んぼの中から追い出していったんです。五年目にやっと普通栽培と同程度の収量を確保できるようになりました。

「三年ごろのことです」
 中道代表は無農薬栽培の農地を広げていくとともに、〇七年からは無施肥無農薬にも取り組むようになりました。無施肥無農薬栽培は、無農薬(有機栽培)よりさらに難度の高い方法ですが、田んぼの土をその状態に慣れさせることができ、二年ほど

前から軌道に乗り始めたといえます。収量自体は無農薬に比べて若干、少ないものの、ほとんどの稲穂がしっかりと実をつけ、発育の悪いお米が減るのだそうです。つまり、出荷のロスが少ないのです。

こうした成果に手応えを得た中道代表は、無農薬米と無施肥無農薬米の生産割合を高めていきたいと考えようになりました。ネットからの販売戦略について、私がアドバイスをさせていたくようになったときに、中道代表とともに五か年計画を立て、それに沿って徐々にシフトしていく道筋をつけました。

具体的には、一一年から計画をスタートさせ、一五年までに無農薬の割合を七〇%まで高める予定です。ネット拡販をめざすという、つい短期間で大きな成果をねらいがち。しかし製造業は、売りたい商品がしっかりと顧客に行き渡る体制をつくる必要があります。そしてともとネット拡販は、コソコソと発信を継続していくことで成果が生まれるものなのです。

前述したように、中道農園の



村上の
実践
アドバイス

- ※自社の歴史や技術などを
思いとともに直球で発信する
- ※焦りは禁物。現実的な計画を立て、
コツコツと情報発信を
- ※いまの顧客との
関係を築くためのツールを揃える

ご縁のできた顧客を 大切に

「うちのお米は、普通栽培のお米と比べて一・五〜二倍ほど価格が高い。お試し用の商品を用

ホームページは価値をある程度、訴えることができているので、おもに顧客開拓の面で助言させていただきました。まず手がけたのは、売りっぱなしになっていた販売の改善でした。

意してはいますが、初めて購入されるお客様は、いわば一度くらいだまされてもいいと思って画面上の購入ボタンをクリックしてくださっているはず。村上先生から商品を発送する際にパンフレットなどの同梱物を入れていくかと問われて気づきました。ご縁ができたお客様に、リピーターになつてもう工夫をしていなかっただけですね」

これとても重要なポイントです。一度でも購入してくれた顧客や、もともとのリピーターとの関係をより強いものにして、長くお付き合いしていただくための取り組みです。具体的には、中道農園が生産するお米の特徴を、改めて伝えるためのパンフレットなどを作成し、商品に同梱しました。

そして、メールマガジンを月一回発行し、ブログも定期的に更新しています。購読者や閲覧数ともに順調に推移しており、お米の年間購入契約を結ぶ顧客も増えているといえます。

このメルマガとブログの執筆はパートの女性に任せています。家庭を守る主婦の目線で、中道

農園のことを忌憚なく綴つてもらうようにしているのです。

中道農園の場合、中道代表が「百姓一徹」を掲げるほど農業一筋です。そうした姿勢を中立的な立場で表現するのは実は簡単ではありません。一家の家計を預かる女性の立場からの情報発信ゆえに、功を奏しているといえるでしょう。

こととして三年目になる五か年計画は、ほぼ目標通りに進捗しています。

「無農薬栽培を始めてから、田んぼに自然らしさが戻ってきました。野洲市の隣の近江八幡市にあるうちの田んぼには、コハクチョウが飛来するようになったのです。鳥が来るということは、そこに自然の食物連鎖が形成されているということ。無施肥無農薬の田んぼには冬でも水を貯えて、自然の状態を維持することができません。つまり、自然と共生しながら人体にも影響がない米づくりができる。この農法を他の生産者にも伝えていきたいと思っています」

琵琶湖の畔の田園地帯で安心・安全なお米が生産され、そ



冬でも水を貯めて、自然の状態を維持する

の取り組みが広まっていくのも近いかもしれません。

本連載が皆さんの経営に役立ったのなら幸いです。またどこかでお目にかかりましょう。これまでお読みいただき、ありがとうございました！

■ N T Lメンバースイト案内

本誌購読者の方はパソコンやタブレット端末などで「N T Lメンバースイト」にアクセスすると、インターネット上で過去の記事をご覧いただけます(96ページ参照)。村上肇氏の「最強のネット拡販術」全8回(2011年5月〜12月号)をぜひご覧ください。

<http://www.newtopleader.com>