

地域人材ネット

大消費地に頼らない地方間連携 脱・東京スタンダード

原田 次郎 (はらだ じろう)

(有)さぬき原田屋(食料品中卸し事業者) 代表取締役社長



○ 登録者情報

所在地

香川県丸亀市

略歴

1999年 有限会社「さぬき原田屋」設立、代表取締役就任
2006年 島根県パートナー企業就任

○ 大消費地に頼らない地方間連携 脱・東京スタンダード

取組の内容

この仕事をやり始めて気付いたことがあります。「なぜ人は磁石に引き寄せられるように東京を目指すのか?」、「他に地方創生の方法はないのか?」

そこから導かれた結論が、地方と地方を結びつけるというビジネスモデルでした。そして最初実践したのが、島根県の産品を同じ過疎に悩んでいる高知県で売ることです。

東京は確かに分母は大きいです。高知は東京の1/10しか売れないかもしれないし、1日に5,000個も売れないかもしれません。でも過疎地域の零細な事業者さんは小規模な生産設備や消費者の移ろいを考えると、限界があります。

まずは1日2、3個でも売ること続け、その付き合いを通して、業者や行政の担当者と小売店の担当者がシンパシーを感じ合えるようになれば、優れた商品に育っていきます。その上で、更なる設備投資や東京への市場開拓を目指すのもありでしょう。

今回、僕は人材ネットに登録してもらったのを機に、行政とも連携しながら、地方と地方というビジネスモデルを他の地方にも広げる手伝いができればと思っています。

もう止めませんか? 地方同士で疲弊し合うのは。

実績

・2005年、島根県庁へ単身訪問し、高知県の地元SMC(スーパーマーケットチェーン)「サンシャインチェーン(SC)」と「島根フェア」を一から立上げ、毎回、参加全商品の選考、フェア企画構成を行い、開催回数は15回となりました。

・自治体と事業者を連携させ、津和野町産の溪流わさびを使った「土佐風わさびの酢漬け」等を開発し、SCの定番商品として17,000本販売しています。また、津和野町産栗と松江市の洋菓子店をコラボさせ開発した津和野栗ロールケーキは、フェア期間販売消費率97.0%を記録しました。

工夫した点や苦労した点

良質の一次産品を持っている産地、それを加工する技術を持っているが売り先のないメーカー、独自の商品を持ちたい小売店、この三者を連結させて、新たな商品開発をしています。

このように、三者がWin-Winの関係になれるビジネスモデルを心がけています。成功させるには唯一無二の条件があって、三者が同じ価値観を共有し、商品開発の段階から胸襟を開いて徹底的に話し合うことが不可欠と考えています。

ひとことPR

自分で言うのもなんですが、一生懸命なので時にキツイことを讃岐弁で言いますが、周りから話は面白いと言われ、真剣に喋っている自分としては、気持ちは少し複雑です。仲買人として経験から、生産側と小売側、両方の現場に根ざした実務的な支援ができると自負しています。

○ 参考

取組の分類

地域人材ネットでは、登録者の取組を11の政策分野に分類しています(複数の分野に該当するものもあります)。

	1	地域経営改革		7	まちなか再生
○	2	地場産品発掘・ブランド化		8	若者自立支援
	3	少子化対策		9	安心・安全なまちづくり
	4	企業立地促進		10	環境保全
	5	定住促進	○	11	その他
	6	観光振興・交流			

関連ホームページ

連絡先

メールアドレス	sanukiharadaya [アットマーク] ezweb.ne.jp	その他	
---------	-------------------------------------	-----	--

※メールを送る際には[アットマーク]を『@』に変えてください。