



道の駅うつのみやろまんちっく村は年間150万人の来園者数を誇る(宇都宮市)



地域商社、手間かけ収益に

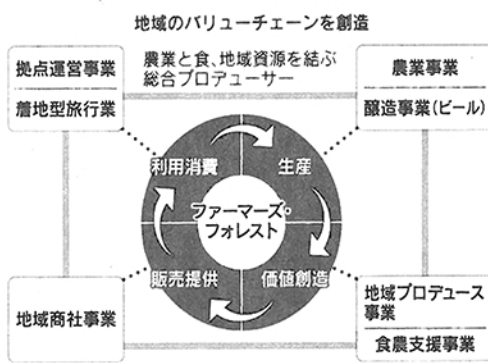
ファーマーズ・フォレスト

地域商社を模倣するファーマーズ・フォレスト(宇都宮市)。40社を超える宇都宮市の農業公園「ろまんちっく村」の経営を2008年に肩代わりしてから10年あまりたつ。農産物や地域特産品の総合流通をはじめ幅広く事業を展開し、ろまんちっく村を核としながら地域を営営する仕組みづくりを深化させている。

宇都宮の農業公園 道の駅核に集客

栃木県産品の商流深化

ファーマーズ・フォレストの事業戦略



北関東
フォーカス

なるハコモノの整備ではなく、地域の魅力を引き出し抱える課題を解決する仕組み「仕掛けが重要」と考えるようになる。広い敷地の中で、地域や農業の活性化策を自由に描くことが魅力に思えた。そこで在籍していた会社などに投資を仰ぎ、07年に設立されたのがファーマーズ・フォレストだ。当初、「よき者」への地元の目は冷ややかだったという。一方、農業の現場に入り込むと、課題が見えてきた。

最大の課題が販路の狭さだ。農工商連携、6次産業化といった掛け声の下で、地域資源をいかした農産物の加工品や特産品が多数生まれた。ただ類似のナショナルブランドより割高なうえ、販路は道の駅やアンテナショップなどに限られ、大量生産大量消費型のサプライチェーンが主の従来の商流基盤になじまない。12年に「道の駅うつのみやろまんちっく村」として道の駅化したのは、そんな課題の解決につながると思われたからだ。来客者が増えはじめ、生産者が消費者や商工業者などと交流する拠点となり、地域に利益還元する仕組みができるようになる。ろまんちっく村を核の拠点としながら、県や市のアンテナショップ、県産品の通販カタログやサイトを展開、独自開拓したスーパーへの販売など、多彩な販路を整備した。「従来の大規模商流、直売所などが担う小規模商流とも異なる中規模流通」(松本社長)という第三の選択肢だ。18年には沖縄県うるま市に地元の農水産物を直売する「うるまマルシェ」をオープンさせた。沖縄では知名度が低い栃木県産品も扱い、産地間流通の新たな商流基盤を整備する意味合いもある。同社は旅行業も手掛けるが、そのツアーは単なる観光地巡りとはひと味違う。過疎化で荒れた林の再生や、廃墟となった大谷石採掘跡にたまった地下水を利用した地底湖探検ツアーが代表的だ。地域ビジネスは高原価で利益を得にくい。取扱商品群を多様化・複層化して付加価値を上げるとともに、地域全体を包括

・深掘りして地域商社としての基盤の強化につながる狙いがある。20年度には東急ハンズと組んで指定管理者となった道の駅が茨城県龍ヶ崎にオープンする予定。地域ビジネスへの参入障壁が高い大手企業との橋渡し役を自任する。松本社長は「面倒臭い地域ビジネスで、手間暇かけることが収益につながる」と語る。全国に100以上あるといわれる地域商社、淘汰が予想されるなかで、フロントランナーとして「ニッポンローカルの総合商社」へ飛躍できるか。(宇都宮支局長 花瀬敏)