

酒とパソコンと少々ミルク

6次産業化の壁(その1)

成光 昭男

自宅に隣接した猫の額ほどの田んぼのハウスで、野菜や果樹を栽培し、道の駅で販売している。

栽培する作目は、自分が食べたいものを作るのが我が家の方針で、結果的に他の人があまり作らず、競合しない作物となっている。

ブラックベリーは園芸店でたまたま見つけたもので、試験的に栽培してみると、良く育つのだが、鳥の食害を受けない。何故かと言うと、果実の酸味が強いためようだ。従って、生食用にはあまり向かず、専らジャムに加工することに、さっそく試作すると、これが実に香りが良く、旨い。



これは売り物になると思い、自家増殖を行い、3年目に商品化を行った。

ジャムとドレッシングは、6次産業化の定番で、相談も多い。しかし、ジャムとドレッシングは市場に溢れていて、新商品としてはあまりお勧めではない。

案の定、道の駅に置いておいても、休日は数個、平日は全然売れない。そこで、休日には試食と対面販売を行い、お客様と対話をする事でどうにか売り上げることができた。これが、H25年の7月。

2年目のH26年の7月には、対面販売をさぼったために、ご覧の成績、これではいけないと、8月から対面販売を再開して、どうにか前年並みの売り上げを確保できた。

ところが、ある日お客様から黄金の声を頂く。「あなたのジャムは美味しくて、もっと高い値段

でもよい。ただ、このままではお土産にできない。ちゃんとラッピングしなさい。」

この言葉に衝撃を受け、ただちにラッピングをするようにしたら、驚くことに売り上げが倍増した(H26年9月)。在庫がアッと今に無くなってしまった。



H28年、栽培面積を増やしたものの、天候不良のため収穫量が激減し、対面販売にも熱が入らず、ご覧の成績。年を越して3月でやっと完売になった。

表 ブラックベリージャムの販売量(個)

	H25年産	H26年産	H27年産
7月	78	18	28
8月	118	100	48
9月	72	200	56
10月	52	54	55
11月			29
12月			20
1月			22
2月			19
3月			4
計	320	372	281

対面販売は、専ら私の仕事で、妻は店頭に立とうとしない。照れくさいのだろうか。どうもこの辺が一つの壁のようだ。

6次産業化プランナーをしていて、よく受ける質問が「どうしたら売れますか？」。

答えは簡単、「売るのは、気合いだ！」