



アンテナショップ「クレアテーブル」

オリーブオイルには、コレステロールを調整する効果もあり、日本での消費量は急上昇しています。食文化の欧米化で、消費量は引き続き上昇していくと思います。

静岡県は、耕作放棄の茶畑を活用すれば、オリーブオイルの産地にできると思います。静岡県でも、すでに下田、浜名湖、牧之原でオリーブの栽培実績があります。

## オリーブオイルの販路を開拓

司法書士として、相続や事業承継で、農家さんと関わる機会が多く、「土地はあるが、後継者がいない」という話をうかがいます。良い作物を作っているのだから、売り方をちゃんとすればいいの……と思っていたことが、事業を始めるきっかけになりました。

そこで最初に、売り先をつくって、生産したものは全部売れるようにしないと、産地化はできないと考えました。農家さんが一番利益を得られるようにサポートする仕組みをつくらないと、農業は活性化しません。生産委託した

農家さんから作物を高く買って、会社が利益を出すには、高い市場にもっていく必要があります。

「国産の、顔が見える農産物が欲しい」というお客様は、首都圏にはいっぱいいます。そういう人たちがむけの販路を開拓するため、アンテナショップをつくりました。

首都圏の女性をターゲットとしているので、東京の丸の内セレクトショップのイメージで作りました。浮月楼さんのテナントとして、2014年6月にオープンし、すべての商品のテイस्टینگをできるようにして味を知ってもらい、日常の食事の中で使い方を伝えて、静岡産ができるのを待ってもらおうと考えました。

また、専門店で購入商品なので、プレゼントとして喜ばれるイメージの商品を作ろうと考えました。

結果として、店はビジネスとして成り立っています。この品種は、野菜ジュースに入れて飲みたいおとうさんたちが好む。パンに毎日つけたい人は、この品種を好む。料理に使いたい人は、この品種が欲しい。そういうデータが取れていますので、「売れる品種を作ってください」と農家さんに言っています。

現在は、海外のオリーブオイルを並べていますが、3年後には、静岡産オリーブオイルと加工品を並べる予定です。

## 地域の農業の仕組みを変える

次に、農業を始めようと思っただけで行ったのですが、相手にしてもらえませんでした。農業に新規参入する入口が無いことが分かり、農業の仕組みを変えないと、地域は活性化しないと思うようになりました。補助金に頼らなくても、経営できる農業が目標になりました。

現在の国産オイルは100mlで4〜5千円。専門店やパートで扱っている海外の高品質オイルは千円。海外産オイルのほうが安くおいしいです。海外産と同レベルの静岡産オイルをつくるには、規模化しなければなりません。

そこで、地域の将来をつくることをイメージしている経営者の皆様にリスクをとっていただき、静岡鉄道株、静岡グループの静岡キャピタル株ほか全9社から9千万円を出資していただきました。

## オリーブオイルを使った加工商品の開発

オリーブオイルが入ると価値を生む商品をたくさん作っていかないと、経営は成り立ちません。静岡産オイルができる3年後までに、オリーブオイルと地域の農産物を使った商品を沢山つくって、静岡産オイルに入れ替えるよう考えています。

田丸屋本店さんと共同開発した「静

岡産わさびとしらすの食べるオリーブオイル」はテレビ番組「満点☆青空レストラン」で放映されてブレイク。「オリーブオイルと夏びん長まぐろ」6缶3200円は、「婦人画報」のお取り寄せ通販サイトで、定番のギフト商品として売られています。

2015年11月には、静岡産オイルを50本発売したところ、マスメディアで大きく報道されました。

この3年間で、どの商品に、どんな市場が合うかを冷静に見極めていきます。

誰をターゲットに、どんな商品を、どのような物語を付けて発信すればよいかわからない農家さんをしっかり支援し、それによって農家さんが活性化してくれば、オリーブをコンテンツとした産業が地域に育つてくると思います。

オリーブ栽培を始めたら、後継者が戻ってきたという農家さんもあり、少しずつ動いています。会社としての収益はまだ先ですが、地域に新しいものを生み出す機運を高める役割は果たせていると思います。引き続き見守っていただけると、ありがたいです。

