



起業家精神育成のために

脱サラシ苳栽培。6次産業化で全国、海外へ販路拡大



株式会社 市川農場
代表取締役 市川健治





株式会社 市川農場

—略歴—

- 1998 愛知県にて結婚式場勤務
- 2004 滋賀に戻り食品営業
- 2010 フクハラファーム農業研修
- 2011年3月 就農(苺で創業)
- 2011年8月 ドレッシング販売
- 2013年10月 法人化

-起業を目指したきっかけ・将来の夢-

- 自分で商売をやりたいと常日頃考えていた。
自分の人生を人様の商売にささげるのではなく、自らにささげていきたいと思っていた。
- 負けん気が強い(強すぎるため)性格なので、協調性を求められるサラリーマンには向いていないと思ったし息苦しかった。
- 食という産業に興味があり、自分で作ったもの・企画したものを販売したいと思い創業に至った。
- 将来に向けて、まずは県内最大規模の苺農家をめざしている。販売順調なタマネギ加工品を全国から世界に向けて販路を拡大し、豊郷産タマネギのブランド化を目指している。



-子どもたちに起業精神を持ってもらうために-

- 社長になる＝自分の好きなことを仕事にし、物やサービスを販売し対価を得る。
好きなことを仕事にしているから毎日楽しく充実している。
- 将来経営者になりお金持ちになりたいや、世の中をかえたいという志。
- 商売を通じて自ら成長をするという精神。
商売はお客様の暮らし、生活をより便利にするために存在しその対価を頂くということ。お客様のことを、相手のことを常に考え、自分に出来ることは何かを考え続けていく。
- 私事ですが……。サラリーマン時代より今の方が、性格が穏やかになりました。
嫌な顔をせず、笑っていれば周囲が仕事をくれ、ピンチの時に助けてくれます。



-起業に必要な知識、能力、技術-

●商品、お金の流通の仕組み

食品産業なので、食品卸がいて、小売業が成り立っているなど業界毎の商品の流通、お金の仕組み。(弊社の場合は食品メーカーに居たので、6次産業で加工品を販売するときに商品流通のノウハウがあったため販売先に苦労しなかった。

●観察力、直感力、実行力、継続力

人の暮らしを便利に豊かにするのが商売。不便さを便利にするという観察、直感力。さらに行動する実行力。そして一番大変なのが継続力です。

- 苦しいことは一杯ありますが、楽しいこともあります。経営者は楽しいことを早く手元に手繰り寄せること能力・力が必要かと。
楽しいことのサイクルを早くくるように。



-起業に必要な知識、能力、技術- 【重要：自分が創業してから気づく】

- 商売をするにあたって、知識や経験はかえって邪魔になることが多くあり売上増にならないことがあります。特に新規事業などは、何も知らないことから始めるほうがいいです。既成概念にとらわれていると平凡な結果しか出ないです。知らないことは最大の武器であると考えています。素人発想は大事なので、チャレンジすることです。

★何故？何故？から始める・・・。

たとえば病院でも待ち時間が何故こんなに長いのかとか。もっと便利にならないか・・・。

スーパーのレジで並ぶのは嫌だという人が、なぜディズニーで並ぶのかとか・・・。

日常の些細な何故？何故？が重要なヒントで素人感覚や知識のないジャンルには有効！



-学校教育に求めること-

- サラリーマンであれば、まずは素直さだと思いますが、経営や起業を目指すのであれば、頑固さというか、信念が必要だと思います。起業前や創業期は色々な人から色んなご意見頂戴しますが、人の意見、考えは十人十色で、まして責任がありません。人の意見を聞きながら、自分のポリシーをしっかり持った人材育成が必要だと思います。
- 自己責任をもった人材育成。すべての行動・判断に自らが責任をもって対応できる人材。
- 挨拶はもちろん、感謝の気持ちをしっかり伝えられる人材。
- 日本はこれから人口減少に入ります。人口が減るということはそれだけ消費活動が減ることになりますので、マーケットは小さくなってきます。国内にとどまらず海外にも視野を向けれる人材。人が多い国はそれだけ消費活動が大きく、ビジネスの規模が大きい。現に弊社もアメリカ輸出しているが、日本より発注の桁が大きい。



-学校教育に求めること-

●積極性、向上心、

結果を恐れず挑戦させる力。結果を素直に認めることが必要かと思います。

売れる商品には理由がありますが、売れない商品にも理由があります。売れないことから学ぶことは多くて、そこでくじけない力が重要。

現状に満足することは退化であると考え常に改善を今現在良いことに満足してしまうと、すぐに追いつかれてしまいます。もっといい方法、いい商品はないかと常に考える気持ちが大切。



-最後に-

●2011年3月に脱サラをして、それまでの貯金がすべてなくなり、さらに借金を背負って就農しました。さらに苳で収入を得るまで9か月。ここが自分の人生の中で一番つらく、しんどく先が見えない時期でした。

その時期があったからこそ、初めて苳が出来て、最初のお客様からお金を頂いたとき、今までに味わったことのない、心の底からでた、「ありがとうございます」という言葉。これは今でも忘れられない、言葉にあらわせられない感覚でした。

サラリーマンでは味わうことのない「ありがとうございます」というお客様への感謝の感覚を味わえるのが経営者・事業主の醍醐味です。

それを一人でも多くの方に味わっていただきたいと思います。



株式会社 市川農場

2015年(平成27年)2月10日(火曜日)

豊郷産のタマネギドレッシング

今春NY見本市へ



豊郷町で栽培、収穫したタマネギを使ったドレッシングが今春、ニューヨークの見本市に並ぶ。同町吉田のイチゴ農家、市川健治さんが開発して五年。「滋賀県で一番小さい町の名産を海を渡ること自体わくわくするし、何より育てた農家の励みになる」と海外での反応を楽しみにしている。

(河辺嘉孝子)

商品名は「近江 豊郷の農家が育てたたまねぎのドレッシング」。開発のきっかけは、脱サラして一〇二一年に農家を始めた市川さんの「何げない思い付きからだった」。

近所を歩いていると、農家の軒下にたくさんぶら下がっているタマネギが気になった。自家用に栽培して余っているのを知り、「何か生かせないかなあ」。しょうゆメーカーで営業していた経験から、買い取って、しよゆと混ぜて加工。決まっていた。「豊郷三百年が、道の駅などであっと言う間に売れ」

二年後には地元だけでなく、関東、中部地方に多く店舗を持つ高級スーパー「成城石井」にも販路を拡大。現在、年間一万四千本を販売している。昨年八月からは関連の新商品「たまねぎのスーブ」も生み出し好評だ。

じっくり甘みが出るまで炒めるので、まろやかな味になるのが特徴。野菜を食べる健康志向と和食ブームに乗って、海外への挑戦を決めた。

見本市は、約五百四十社が参加し、米国内心に二万人のバイヤーが訪れる「ニューヨーク・レストラン・ショー」。日本食ブー

「何か生かせないかなあ」。しょうゆメーカーで営業していた経験から、買い取って、しよゆと混ぜて加工。決まっていた。「豊郷三百年が、道の駅などであっと言う間に売れ」

Record of commendations

表彰歴

2014年11月25日 滋賀県農林水産奨励賞 受賞

- 表彰の目的
農林水産業の担い手としてその将来が期待される、個人や団体を表彰します。
- 表彰対象者の基準
 - ・他の事業者の模範となるものであること
 - ・地域の住民等と調和・協調していること
 - ・経営が安定的に維持継続できること
 - ・将来に向けて発展が期待できること
 - ・自ら創意工夫した取組を行っていること



滋賀ならではの資源や素材を活かし、心の豊かさや上質な暮らしづくりといった、数値が難しい価値観を持つ商品に与えられるココクール マザーレイク・セレクションに「たまねぎドレッシング」選定。



株式会社 市川農場 〒529-1165 滋賀県大上郡豊郷町吉田550 TEL:0749-35-2589

滋賀県豊郷産

NHKの情報番組「あさイチ」で紹介された たまねぎのドレッシング



企業と販路拡大の市川健治さん。「たまねぎのドレッシング」の生みの親です。



地元農家を一件一件訪ねて玉葱を仕入れていました。農家の方も「作り甲斐がある」と大喜び。



「サラサラして甘い。歯後にピリッと辛みがくも、これはすみますね」と大絶賛。



番組放送後は、1日800本以上出回ることも。「小さな町の美味しいう」が全国に広がりました。

たまねぎのドレッシング

近江 豊郷の農家が育てたたまねぎのドレッシング。じっくり炒めると甘みが出てたまねぎの本来の味としょうゆの味をうまく調和し、仕上げました。自家製で一番小さい町「豊郷」の農家がふるまひ育ててきたたまねぎをうまく使った、自家製の調味料です。



市川農場

現在、香港、ニューヨーク、シカゴ、バンクーバーで取り扱って頂いている

昨年：農林水産奨励賞、ココクール選定

2013年、NHKあさイチで紹介。