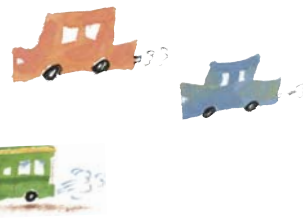


年間100万人が訪れる 都市と農村の交流の場

生産者が、消費者に直接
思いを伝えていくことの大切さ

日本一の卵屋が展開する
次世代型の道の駅



「産みだての温かいたまごを、直接お客様にお届けしたい」というのが、コッコファーム会長・松岡義博さんの創業の原点。20歳の時、400羽で養鶏業をスタートさせたが、赤字が続き、松岡さんは経営の厳しさを肌で感じた。販売を人任せにせず、生産者の思いを消費者に直接伝えなければと考え、夫婦二人で行商を始めた。そして、卵を置いてくれた店では「私が作りました。どうぞ私の養鶏場においでください」と書いた手作りのチラシを配った。すると徐々に客が増え、その後オープンした直売所には行列ができるまでになった。40年前に松岡さんが作ったチラシは、作ることに、売ることの間に、知らず知らずのうちに大切さを、後の従業員にも伝えていく。飼育羽数は8万5千羽となり、現在の直売所「たまご庵」には、年間100万人もの人々が訪れるようになった。

コッコファームの風物詩といえば、平日にもかかわらず開店を待ちわびる行列。そして、1箱に40〜45個ほど入った「朝取りたまご」を何箱も買っていく客の姿だ。コッコファームではメンバーズカードを発行しポイント制を展開。顧客データからわかったことは、会員の75%を占める50歳以上の顧客が、郊外に買い物に出かけるとお土産を買って帰るといった傾向があった。その層をターゲットとして販促を実施し、10箱以上購入し、地元で分けるという「代表買いの大量買い」は定着。売上の半分は、会員が支えているという。また、「たまご庵」の物産館には、地元の農家の野菜や果物などが並び、その契約生産者数は250軒にも上る。コッコファームでは、6次産業化を極めていくためには、メディア戦略が必要とも唱え、ソーシャルメディアを通じての発信やCM展開にも力を入れている。



コッコファームの看板商品「朝取りたまご」(1箱3kg)。自社の養鶏場で採卵された卵は選別などの作業を経て、最短だと1時間で直売所に並ぶ。



「バナナで地域おこしをしたい」という思いから生まれたバナナ館。



たまご庵の中にあるレストランの名物メニューは、自社の卵を使ったオムライス。定番メニューに加え、旬の地元の野菜を使った月替わりのオムライスメニューも人気。



物産館、レストラン、コミュニティーホール、農産加工室、バナナ館などの施設を備えた「たまご庵」は、地域のコミュニティー拠点としての役割も果たしている。

株式会社コッコファーム

熊本県菊池市森北1077 TEL: 0968-24-0007
http://cocco-farm.co.jp/

会長(創業者)

まつおか よしひろ
松岡義博さん(65)

11種類もの職を転職した後、田舎の自然の素晴らしさを体感し、「過疎こそ宝だ、クレームこそ宝だ」を合い言葉に、養鶏業の6次産業化に着手。2000年に「マルチメディアセンター 情報の集発信基地構想」を掲げ、次世代型の道の駅「たまご庵」を2010年にオープンさせた。



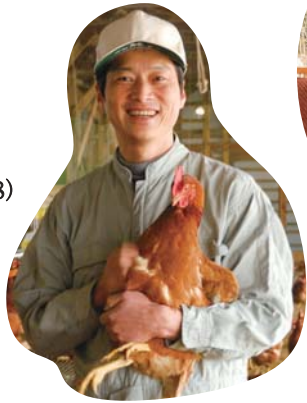
左から常務取締役の家入精一さん、会長の松岡義博さん、代表取締役の松岡義清さん(会長の長男)、専務取締役の松岡義雄さん、相談役の松岡幸雄さん。会長、相談役、専務の3人は兄弟で、「コッコの3兄弟」とも呼ばれている。

代表取締役

おはら りいちろう

小原利一郎さん(48)

高校卒業後に京都市内の経理専門学校に学び、卒業後に鳥取県にUターン。父親が経営する株式会社鳥取養鶏に入社。27歳で退社して兵庫県の雛鶏販売会社に就職。2年後に独立。



- ①「ココガーデン」のこだわりのスイーツメニュー。
- ②ガラス張りの店内からは、大江ノ郷の自然が一望できる。
- ③一番人気のメニュー「大江ノ郷パンケーキ」。その日の温度や湿度で材料の配合を微調整。使われている卵はもちろん天美卵だ。



有限会社ひよこカンパニー

鳥取県八頭郡八頭町橋本126
TEL : 0120-505-606 or 0858-73-8211
<http://www.oenosato.com/>



③

1個100円のブランド卵を
通信販売で全国に展開

29歳で「大江ノ郷自然牧場」を設立した小原利一郎さんは、中国山地の裾野に位置する鳥取県八頭郡の大江に棟の鶏舎を建てた。修業先の養鶏場で、鶏が卵を産む機械になってしまっている大規模養鶏場の在り方に疑問を感じ、小原さんは「平飼い養鶏」を始めることを決意。日光が差し込む開放型の鶏舎内を自由に走り回る鶏たちには、有機質のエサが与えられ、栄養価が高く低コレステロールの卵が採卵される。「天美卵」と名付けられた、この1個100円のブランド卵は、カタログ通信販売によって、全国に顧客が広がり、8割は県外の顧客が占めている。現在、鶏舎のある大江ノ郷自然牧場では3万羽の鶏を飼育。小原さんは地域と連携して、鶏糞を肥料として農家に提供。また、地元野菜と自社の卵を詰め合わせた「野菜BOX」などの宅配も始めている。

自然豊かな大江ノ郷をベースに
鶏たちとビジネスを展開

小原さんは、天美卵を使用したスイーツの開発、そして直売所とカフェを併設したココガーデンの建設を計画。店のコンセプトについて、「添加物を使わず素材の良さを活かし、プロの菓子職人が作るようなスイーツにはしないというのが最大のポイントです。」と話す小原さん。ココガーデンは2008年にオープン。ひよこカンパニーの新たな6次産業化がスタートした。その後、六次産業化・地産地消法に基づく総合化事業計画の認定を受け、補助金を活用して、2012年度にココガーデンをリニューアル。喫茶スペースを2倍以上増床し、店内からは豊かな自然を一望でき評判は上々。クチコミは広がり、ゴールデンウィークには県内外から家族連れが500組も訪れた。今後の小原さんの目標は大江の地に農業によるテーマパークを立ち上げ、観光地にすることだという。

次に目指すのは農業のテーマパーク
ブランド卵を使ったカフェが