

1×2×3

## 6次産業化の達人たち

農業 大西 範道 (おおにし のりみち)さん  
岩手県 大西ファーム株式会社 代表取締役社長



ドライトマトは、自然乾燥所で一週間をかけ天日乾燥される。手間がかかる天日乾燥にこだわる理由は、「味が全然違います。機械乾燥では酸味も甘味も飛んでしまいます。」と、社長と二代目が口をそろえて話す。

趣味から作り始めた  
ドライトマトの売り上げが好調！  
加工場を持たず、  
地元農家や施設と連携して百笑を目指す



アミノ酸が非常に高いトマトの品種「にたきこま」を使ったドライトマト。旨み成分は通常のトマトの4倍なのだそう。

売れるかどうか  
わからないうちは、  
加工場を作らない

天日乾燥にこだわったドライトマトや、オリーブオイル漬けのドライトマトなど加工品の売れ行きが好調。順調な6次産業化を進めている大西ファームだが、自社では加工場を持っていない。その理由は、「売れるかどうかわからないものに、初期投資はできません。それに、地域と連携した6次産業化を進めていきたくて考えていましたから、設備を持った人、機械があれば、そこにお願いで、みんなが潤える百笑(ひゃくしょう)を目指せたらと思っています。」と、社長の大西範道さん(64)は話す。大西ファームの6次産業化を見守ってきた、コーデイネーターの五日市知香さんも、「6次産業化では、加工場を作って、商品を作らなきゃいけないと思っている事業者さんが多いですが、そうでなくても商品はできると思います。商品が売れるようになって、収入が安定してから、次のステージとして加工場を持つという方法もあります。」と話す。

現在、大西ファームの商品の加工は、レストラン並みの厨房を備え、瓶詰め殺菌も可能な、近くの障害者施設で行われている。

みんなでアイデア出しました。



## 家族3人、それぞれが担う役割

大西ファームは家族3人が中心となり運営。兼任は当然あるが、それぞれに、生産者、商品開発、営業と明確な役割を担っている。



大西ファームの社長であり畑の管理人・範道さん(64)。六次産業化・地産地消法に基づく総合化事業計画の書類作りも範道さんの担当。

範道さんの妻・英子さん(64)は営業担当。人当たりがよく、対面販売や商談会で果たされる役割は大きい。



二代目の道成さん(38)は、主に商品開発と営業を担当。試作品を作っては、プロ級の料理の腕をふるい、商品を活かすレシピ提案することにも力を入れている。

## コーディネーターから見た、大西ファームの6次産業化

株式会社パイロットフィッシュ  
五日市知香さん

「会社名の決定や、ロゴや商品パッケージのデザイン、販売戦略まで、様々サポートさせていただきましたが、今はご自分たちでどんどん6次産業化を進めていらっしゃいます。大西ファームさんのいいところは、美味しいものを作っていくための努力、

売れるための努力など、欠かさずされていることだと思います。いつも笑顔でお仕事されていますが、市場調査をはじめ、次に何をすべきか、具体的にとてもよく考えていらっしゃいます。」



## 大西ファーム株式会社 6次産業化への道

2003年頃:ドライトマト作りを始める

イタリア在住の家族の影響を受け、妻の英子さんと二人で趣味でドライトマト作りを始める。当時は住宅関連の会社を経営。



2010年:個人事業者として農家に転身

2011年8月:加工品「黒にんにく」発売

生のにんにくよりも抗酸化成分が多く、免疫力や殺菌力、抗菌力が期待できる無添加の自然食品。

2012年5月:六次産業化・地産地消法に基づく総合化事業計画に認定される

2012年9月:加工品「ドライマト」発売



2013年3月:

加工品「オリーブオイル漬けドライマト」発売

形の良くないドライマトをオリーブオイル漬けに応用。ドライマトの美味しさが外に逃げ出さないよう試行錯誤を繰り返し完成した逸品。商品化される前から一部のイタリアンシェフに注目される。東京駅構内の「ニコリナーナ」で市場デビュー。



加工品「バーニャカウダ」発売


「二戸産のにんにくと、岩手県産のアンチョビを使ったバーニャカウダを作りたい」という希望を、コーディネーターの五日市さんがサポート。東日本大地震の被災地で加工場を再建したばかりの、宮古市の山根商店のアンチョビとのコラボレーションで、無添加のディップソースが完成。早速に「いわて特産品コンクール」にて、岩手県市長会会長賞を受賞!




法人設立

同時にホームページも公開。商品を活かすためのレシピ提案も。写真はドライマトを使ったアクアパッツァ。



今後の展望①:  結婚式場を新たな販路に

今後の展望②:  西洋野菜の栽培・販売



ひとつの売り先で2割を超えたらいけない。販路は細かくいくつも

販路については、コーディネーターの五日市さんがサポート。ドライマトの品質を高く評価してくれる売り先を見つけられてきた。だが、経営していた会社をたたんだ経験を持つ、大西社長は慎重だ。「ひとつの売り先で2割を超えてはいけません。細かくいくつもの販路を持つておかないと、もしものことがあったら共倒れしてしまいます。」と話す。

現在、大西ファームの商品は、盛岡を中心に、百貨店、レストラン、物産店、スーパーなどで取り扱われ、東京にも販売先を持つ。今後の展開については、「商品をシリーズ化してセットにし、結婚式場で引き出物として扱ってもらいたい。」と、二代目の道成さん(38)がビジョンを語ってくれた。

### 大西ファーム株式会社

岩手県二戸市石切所字荒瀬5-2  
TEL:0195-23-4515  
(090-4319-1713)  
受付時間:9:00~18:00  
<http://onishifarm.p-kit.com/>

大西ファーム株式会社の6次産業化の取組は、動画インタビュー含め、「第6チャネル」Webサイトで詳しくご覧いただけます。  
<http://www.6-ch.jp/tatsujin/0050.html>