

農

商

工

トレンド



沖縄特産販売株式会社

代表取締役社長 與那覇 仁 氏

積極的な農商工連携で実を結んだ、 息の長い事業ビジョンと品質へのこだわり

連携パターン

商主導

参入のきっかけ

未利用資源の有効活用のため



工場併設の直販ショップでは、こだわりのシークワサージュースを無料でふるまう。蛇口から飲めるというユニークなアイデアが売りだが、いいものを提供したいという情熱が感じられる。

■始まりはシークワサージュース

特産物や健康食品の加工販売を手がける沖縄特産販売株式会社は、野菜チップスの製造販売を始めるにあたり農商工連携事業の認定を受けている。野菜チップスは台湾から技術導入を行い、県産野菜を薄くカットしてフライしたものだ。野菜の味も形もそのまま、スナック感覚で野菜不足を補える手軽さがうけている。原料となる野菜は見栄えが良くない等の理由で規格外となったもので、これらを加工することで農産物市場から菓子市場へとマーケットを移し替え、商品として価値をつけた。規格外野菜という未利用資源の活用が、自給率向上や生産農家の意欲向上に繋がり、最終的には地域活性化に寄与できるのではないかと與那覇氏は考えている。

何年も先を見据えた視野の大きな事業ビジョンだが、始まりはシークワサージュースだったという。

「10年程前、沖縄ブームがきてシークワサーが非常に注目されました。県内からシークワサーの在庫が消えてしまい、原料の仕入が難しくなった。でも注文は殺到しているし、商品がないとは言えないわけです。その時初めて生産現場に足を運んで農家の方たちと会いました。そこでシークワサーだけでなく他の野菜も含め、規格外野菜という一次産業の抱える問題を知りました。自社のシークワサージュースも、原料の半分は廃棄になります。それらは有効成分を多く含んでいるため、粉末パウダーやエキスにして活用先を探っている状態です。5月から販売予定のシークワサーせっけんもそういった未利用資源の有効活用アイテムですね。県産シークワサーの果皮パウダーと青森県のフノリという海藻をあわせた他社との共同開発です」

シークワサージュースもせっけんも、まずは製品の質に

とことんこだわった。顧客のニーズに応えたいと思い続け、規格外野菜を含む未利用資源の有効活用を探っているうち、県産野菜を野菜チップスにすることを思いつき、農商工連携事業認定を受けることを決意する。

■農商工連携のメリットと、これからの展開

野菜チップスは農産物の仕入れ、一次加工をそれぞれ別会社で行い、最終加工と製品化及び販売を沖縄特産販売株式会社が担う。この連携が認められての事業補助認定だ。

「予算の補助は中小企業にとっては非常に有り難いです。自力だと今のタイミングでここまで出来なかったと思います。また、今まで知らなかった様々な情報が入ってくるようになりました。予算だけじゃない支援を受けられて良かったです」

しかも、事業は農商工を連携している企業間だけには留まらないという。情報面など、農家や卸し元、あらゆるところ

と連携しないと事業は上手く回らない。

野菜チップスも3年目にしようやく事業が形になってきたそう。味や仕上がり具合はもちろん、仕入れの体系化、商品を通年安定して販売するための仕入れ調整など、長いスパンを見据えてノウハウを蓄積してきた結果だ。県内のホテルや一部土産品店などで販売し、評判は上々である。

「野菜チップスは夏にむけて新製品の開発を進めています。『しりしりーシリーズ』といって、野菜を“しりしりー”風にかットして沖縄色を出した商品です。観光向けがメインになる予定ですが、野菜チップスはきっかけに過ぎません。今後は自社の技術を生かせる野菜ジュースやソースなど、野菜を使った加工品まで広げていきたいと考えています」

沖縄特産販売株式会社が今後どんな製品を開発していくか、目が離せない。



主力商品のひとつ、食物繊維たっぷりの野菜チップス「やさしい畑」。7種類もの野菜がスナック感覚で食べられる。