

若い世代のアイデアとチカラで、 子育ても農業も楽しみながらがんばりたい！

さんかく山の里大塚園 大塚 千絵さん

首都圏で大手旅行代理店の営業として働いていたが、結婚、出産を経て夫の実家がある藤枝に転居した。夫の実家は農家で、都会暮らししか知らず初めての経験に戸惑いながら、家業の中で自分ができることを増やしていけるよう、日々模索し挑戦している。



商品開発までのいきさつ

夫の両親は40余年前に独学で農業を始めました。主にお茶やみかんを育てて収穫し、加工品なども製造販売しています。夫は長男なのでいずれは地元に帰るつもりでした。いざ帰ってみると、農業未経験の自分には手伝えることも少なく、また本気で覚えるには覚悟も必要で…。私たちも何かしたい、でも一体何から始めたらいいのかと模索する日々が続きました。そんな時、農園の看板商品のひとつである「100%ぜんぶみかんジュース」のパッケージを今風にリニューアルするという機会をもらいました。



商品をつくる上で大変だったこと

従来の商品はとても素朴なパッケージで、内容量も多く、昨今のライフスタイルとはマッチしづらい気がしていました。中身の品質はどこに出しても勝負していける、とても良いものを作っています。だからこそ適正な価格で売りたい、もっといろいろな場所で売っていきたく考えました。これまでの両親の取り組みに敬意を払いながら、自分たちの意見を出していくさじ加減がとても難しかったです。今どきの消費者の感覚をどう取り込んでいくか、また変化することをどう納得してもらうかが課題でした。エフドアに相談し

て、補助金を活用してプロのデザイナーに参画してもらいました。親子の話し合いに第三者の視点や意見が加わることで、話し合いがとてもスムーズになりました。そして装いも新たに、リニューアル商品が店頭に並ぶことになりました。

商品開発を手掛けてみてよかったこと

この商品開発をきっかけに、現在は大塚園のトータルブランディングに取り組んでいます。「もののみ」というブランドを今後育てていくために、ロゴデザインや商標登録、マーケティングなどこれまで全く経験のなかったことにも挑戦しています。情報発信の仕方についても、悩みながら、楽しみながら取り組み、やりがいを感じています。

これからエフドアを利用する人に

個人事業主はビジネスに関して1人で悩んでいることが多いと聞きます。気軽に相談できる相手がいないと、孤独を感じてしまうでしょう。藤枝市は、市全体で事業者を盛り上げてくれる風土が素晴らしいと思います。中でもより身近に感じられるエフドアをぜひ活用してください。

