

カフェオープンで県内客増加 自園さくらんぼで商品展開



季節のフルーツパフェとオリジナルさくらんぼソフトクリーム

平成26年度6次産業化総合化事業計画認定

株式会社やまがたさくらんぼファーム (天童市)

事業名 さくらんぼを活用した加工商品開発と販売事業

6次産業化の取組に至った経緯

株式会社やまがたさくらんぼファームは、昭和44年に創業し、昭和61年に法人化、山形県内でも最大規模の観光果樹園として、年間約3万人の来園者を迎えている。

観光果樹園は、予約が入っている限りは最後までさくらんぼを残しておかなければならず、残ったものについてはこれまで廃棄していたが、東日本大震災の年には風評被害などから、観光果樹園の来園者が著しく減少してしまい、かなりの数のさくらんぼを廃棄することとなった。このことから、矢萩社長は「あんな辛い思いはしたくない。丹精込めて作るさくらんぼを加工して商品化できないか」と考えるようになり、加工事業に取り組むこととなった。そして、平成28年は、法人設立30周年の節目の年でもあることから、これを機会にこれまで行っていた生産、販売、観光に加えて、加工、飲食の5本柱を確立するために、新たに直売所、出荷場、カフェ、事務所を兼ねた新社屋を建設した。

6次産業化の取組内容

観光果樹園のシーズンが終わった後に残ったさくらんぼを冷凍保存や果汁にすることで長く保存できるようにした。そして、平成28年5月「オウシヨウカフェ」をオープンし、保存したさくらんぼ果汁を使った商品の提供を本格的に開始。その一つのソフトクリームはカフェの目玉商品となっていて、さくらんぼの果汁を入れ、生のさくらんぼや冷凍さくらんぼ(生がない時期)をトッピングしていることが特徴となっている。他にも果汁100%ジュースや季節の果物のパフェなどを味わうことができる。また、新社屋の完成に合わせて、さくらんぼリキュール「光芳」を商品化。これは、現社長の祖父で当園の創業者である矢萩光芳さんから名前をいただき命名。さくらんぼを育てることとお酒を飲むことが大好きだった祖父の名にすることは最初から決めていた。それは当園の創業からの物語そのものを売ったからである。パッケージには、商品価値を高める工夫も施されている。

取組みの成果

ソフトクリームは、新社屋建設の1年前からプレハブで販売してみたところ、年間で6000個ほど売れたため、オープン時のカフェメニューとして採用。それまでの当園の来園者は県外客がほぼ95%であり、県内客は5%程度だったが、カフェオープン後に、地元テレビ局が情報番組等で紹介してくれたこともあり、ソフトクリーム目当ての県内客も増加しており、売れ行きは好調である。

また、カフェの1階には、山形県内のお土産品も揃えていて、その商品コンセプトは「有名なものよりも、例えば地元小さな製麺所が作ったものなど、他ではあまり取扱っていないもの」として矢萩社長自らがセレクトした地元商品を多く扱っているのが特徴となっている。



2階からは、遠くの山々や果樹園を眺めながらソフトクリームやパフェを食べることができる。テーブル、いすは天童木工のものを揃えている。



初代矢萩光芳の名がついたさくらんぼリキュール。

1階のお土産コーナーには、山形県内からセレクトした商品を揃えている。

今後の事業展開

あくまでも基本は、くだもの生産農家であり、さくらんぼと季節の果物の販売を中心とした観光果樹園である。これからは、さくらんぼの収穫期間を延ばし、できれば7月いっぱいまでさくらんぼ狩りを受け入れたいと考えており、実現のために様々な試みを行っている段階である。

今年の夏には、いちご大福で有名な「菓道 八右工門」(山形市)とコラボした「さくらんぼ大福」を販売したところ、週末だけの限定販売で500個程売れた。これは「八右工門」というブランドがあったからこそであ



まじりっけなしの果汁100%のジュース

り、今後も加工商品の開発については、信頼できるパートナーとお互いが潤う関係であれば続けていきたいし、顧客が価値ある商品であると認めてくれる商品は売れると感じている。これからも、常に他人がやらないことに挑戦するブルー・オーシャン(競合相手のいない領域)でありたいと考えている。

事業者概要



株式会社やまがたさくらんぼファーム

代表者 矢萩 美智
住 所 天童市大字川原子1303
電 話 023-657-3211
FAX 023-657-3213
URL <http://www.ohsyo.co.jp/>