

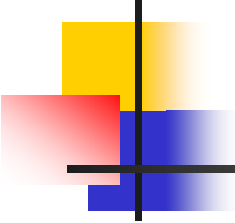
ライフステージに応じた支援について (事業承継・販路拡大)

「再チャレンジ支援・事業承継支援に関する地域ワークショップ」

2018年3月12日

於：日本銀行 松本支店

TOKYO  SHINKIN
東京ベイ信用金庫



今日のテーマについて

- 弊金庫における事業承継事例について
- 弊金庫取引先の販路拡大の支援について

東京ベイ信用金庫の概要



■ 本店所在地 : 千葉県市川市

■ 店舗数 : 27店舗

- 千葉県内 : 21店舗
- 東京都内 : 6店舗

■ 営業区域

- 千葉県
市川市、浦安市、船橋市、松戸市
柏市、流山市、野田市、我孫子市
他
- 東京都
江東区、江戸川区他

■ 平成29年3月期

- 預金残高 : 5,014億円
- 貸出残高 : 3,074億円
- 自己資本比率 : 9.88%
- 当期純利益 : 20億円


私たちの住んでいる街


- 同規模の地方都市
 - 千葉県市川市（人口約48万人）
 - 神奈川県横須賀市（人口約42万人）
 - 埼玉県川口市（人口約50万人）
 - 東京都町田市（人口約42万人）
- 東京23区
 - 世田谷区（人口約83万人）
 - 江東区（人口約45万人）
 - 新宿区（人口約28万人）
- 東京のベッドタウンとして開発
 - 昭和後期の住居が多く、耐震構造の住居が少ない
 - 核家族が増え、独居老人世帯が多く居住している




弊金庫における事業承継事例について

「信金中央金庫」 「千葉県事業引継ぎ支援センター」 との連携による事業承継事例

- 
- 平成28年6月：原材料が足りない
 - 金庫内情報マッチング→信金中金情報マッチング
 - 山形信金・長野信金の農家を紹介→平成29年の収穫物から買取確約

- 
- 工場の機械故障→修理に多額費用・本人65才→事業の売却を検討
 - 千葉県事業引継ぎ支援センター訪問相談

- 
- 事業性評価→1番商品（さくら大根）利益率大→あと3年継続
 - 2番商品（すももちゃん）
 - →この商品のみ事業売却→取引先買取条件→売上の半分
 - 平成29年3月決断・契約→一括金＋指導料2年間

社長に直接伺いました①

今だから言える「気持ちの動き」を聞かせてください

- 平成28年6月：原材料が足りない
- まだまだやる気満々→東京ベイ信金よくやった→ようし、これで来年もいい商品つくって儲けちゃうぞ→すぐ行って話しつけてくるからな→紹介してすぐ訪問

- 工場の機械故障→修理に多額費用600万円
- そういえば最近→アイデアを進ませる考え方ができたけど面倒くさいな→前向きな気持ちになれないなあ→パソコンとか覚えるのがおっくうだなあ
- おれも65才→もしかして引き時なのかな→今まで店を閉めたり承継した先が気になる

- 自分を取り巻く環境を見回してみたら→すももちゃん担当の従業員60才
- 介護したい申し出→長女は会社勤務・安定→次女は結婚・安定
- 費用と事業とのバランス→売却を意識・検討

社長に直接伺いました②

今だから言える「どんな難関が・・・」を聞かせてください

・ 自らの気持ちを整理すること→本当にこの決断でいいのか

・ 家族会議→妻の意見→妻の説得→自分の気持ちの力

・ 事業引継ぎ支援センターへ→すっきりした気持ち

社長に直接伺いました③

今だから言える「信用金庫の役割は？」を聞かせてください

- 自分の気持ちを決めるまでは、家族にも相談できない
- ひとりぼっちで迷い、気持ちが揺れる
- 決まらない、決められない、決断しなくちゃならない

- 迷っているときに話を聞いてもらいたい
- ちょっと遊びに来て、かまってくれるだけでも、支えになる
- 気持ちを整理するとき相談に乗ってくれるところでいてほしい

- 「事業の引き継ぎ」については、以前から考えていたんだ
- 一番大変だったのは「家族会議」だったな
- 今までのいろんな気持ちが入るからね、「家族会議3回もしたよ」
- それでようやくなんとかかって感じだけど、女房も理解してくれたよ

「スモモちゃん」(みやま食品工業)の事業譲り受け

遠藤食品



左から遠藤社長、深山社長

品工業担当者の退職による後継者問題等の理由もあった。遠藤社長は「スモモちゃん」というブランドを残していきたくて、深山社長の思いを引き継ぐことはありがたい。事業譲渡の話があったとき、あの「スモモチ

遠藤食品(株)栃木県佐野市、遠藤栄一社長)は6月5日、記者会見を開き、(株)みやま食品工業(千葉県我孫子市、深山喜一社長)から「スモモちゃん」の事業を譲り受けたことを発表した。

8月下旬から9月上旬に同品をリニューアル発売する。7月6日には「ころころ小梅」を新発売し、漬物と駄菓子関連の新規事業展開により、さらなる販売強化とシェア拡大を図っていく。

「スモモちゃん」の製造・販売に関わる事業譲渡が正式に決まったのは3月31日で、酢漬事業における共通点、みやま食

「スモモチちゃん」を私どもで作れることは、大変嬉しいこととすぐに返事をした。ブランドを継承することは、今までの「スモモチちゃん」の歴史にこれからの歴史を積み上げていくということであり、その責任の重みを感じている。スモモの収穫期間は限られており難しいところはあるが、私だけでなく遠藤食品がスモモのブランドとして、前向きに取り組んでいこうと決め3月から準備をしてきた」と

語った。深山社長は「遠藤食品さんはチラーを持っていて、一番理解しやすい。ただけると思い譲渡した。業界にとっても円満な事業譲渡ができる事例として参考にしていた。よかった」と語った。

「スモモちゃん」のデザインに大きな変更はなく、仕入先も深山社長の紹介を受け、6月下旬には原料を入荷し漬け込みを開始する。昔ながらの伝統を守るため、同商品のイメージを極力残して製造していく方針だ。また、7月に新発売の「ころころ小梅」は、「スモモちゃん」が発売されるまでの期間に新製品ができたという深山社長

の助言や指導もあった。1袋40gの規格で販売していく。

従来品の紅小梅LL100gをベースに塩分を抑えて甘味を強くし、お菓子感覚で食べられる味付けにした。

漬物のイメージから駄菓子・スナック・珍味感を強くし遊び心のあるデザインに、種があるため種を出してもらおうイラストを加え、可愛らしさを強調する。

チャック式の袋を使用しているため、開封後も食べきれなければ封をして持ち歩け、食べたい気分のときに味わえる。

(竹本直司)

平成29年6月12日付 食料新聞記事



遠藤社長と深山社長

食品「スモモちゃん」営業権を継承

遠藤食品 新製品「ころころ小梅」も発売

遠藤食品株式会社（遠藤栄一社長、栃木県佐野市）は5日、東京都中央区の東京営業所で会見を開き、株式会社みやま食品工業（深山喜一社長、千葉県我孫子市）から駄菓子・酢漬「スモモちゃん」の営業権を譲り受けたことを発表。駄菓子屋、菓子売場での販売を予定しており、菓子業界への本格的進出、販路拡大を視野に入れている。

会見には遠藤社長と深山社長が出席。営業権譲渡の経緯や今後のスケジュール、遠藤食品の新製品「ころころ小梅」発売についての説明も行われた。営業権譲渡は3月に両社間で合意し、5月に契約を結んだ。「スモモちゃん」の製品開発に関しては、4月にスモモ産地の確認、5月にデザイン及び設計の確認、6月下旬から原料入荷・漬け込みを開始し、8月下旬から9月上旬を目前に遠藤食品でスモモ商品を発売する予定だ。

深山社長は「機械設備の老朽化、後継者の問題、スモモ事業の担当者が定年で退職することなど複合的なことが起きました。『スモモちゃん』というのは一つのブランドであり、今回の譲渡を決めました。このような事例対象（事業継承）が同業の企業で今後出ると思う、今回の発表に至りました」と言葉を説明した。

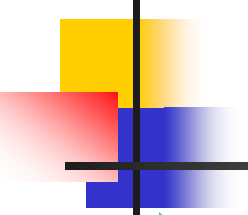

みやま食品工業は昭和30年頃、東北から梅を仕入れていたが、スモモも一緒に買ってほしいという要望を受けて製品を開発。駄菓子屋に売り始めた。昭和47年には大手漬物問屋を取り引きを開始。スモモちゃん」のネーミングはこの時から始まっている。遠藤食品への譲渡には、深山社長と遠藤食品の遠藤栄会長との間に業界団体を通じて長年培った信頼関係があること、同じ酢漬メーカーである点、チャーシュー設備があることを考慮した。

遠藤社長は「ブランドをいただくということは、歴史をいただくということ。遠藤食品としては、スモモの営業権をいただきたいなら、スモモのブランドになる、前向きにやってみようと考え、3月から取り組みをスタートしています。『スモモちゃん』のブランドを残していきたいという深山社長の想いを引き継いだことはうれしく、ありがたく思っています」と話した。

譲渡した後も、「スモモちゃん」の製造・販売が滞らないように引継内容は多岐にわたる。原料仕入れに関しては、みやま食品工業の仕入先が遠藤食品に引き継がれる。また、販路・得意先情報も継承される。パッケージデザインなど昔ながらの伝統を守るために、イメージは極力残していく方針で、深山社長は指導・助言を行っている。

弊金庫取引先の販路拡大支援について

「商工会議所」「ヤフー(株)」との連携による 販路拡大支援事例

- 
- 
- 売上げが上げられない→景気が悪い
 - 来店客が少ない
 - 単価が落ちている

- ビジネスマッチングよくわからない→説明できない→1日お店を休まなくちゃならない
- 売上げ落ちたらやっていけない
- 簡単な方法があれば、やってみたい

- インターネットで販売したい
- ホームページも持っていない
- だいたい、やり方がわからない

ECの市場規模およびEC化率

図表 1-2 : BtoC-EC の市場規模およびEC 化率の経年推移



出所：経済産業省 平成27年度我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）

国内EC市場は引き続き成長傾向

おもてなしギフトの概要

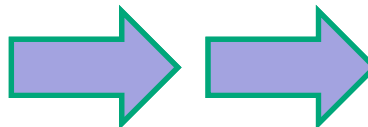
「おもてなしギフトショップ」は横須賀商工会議所がYahoo!ショッピング上に開店したギフト専門店です。

【他のネットショップとの違い】

- ・日本商工会議所、全国の商工会議所と連携
- ・ギフト専門店のため、安売りはしない
- ・店舗構築・運営に手間がかからない
- ・支援コーディネーターが出店を支援



- 店舗構築不要
- 店舗運営不要
- 入金管理不要
- 配送伝票作成不要
- 配送料管理不要



新しいネットショップの出店のカタチ

おもてなしギフトの課題解決

3つの課題の解決が重要！

時間がない

お金がない

スキルがない



おもてなしギフト

- 店舗構築不要
- 店舗運営不要
- 入金管理不要
- 配送伝票作成不要
- 配送料管理不要

- 会員年会費1万円（税別）
- 売れたら販売手数料負担（7掛けで仕入れます）
（30%の販売手数料には、店舗構築費用、商品情報構築費用、クレジットカード決済手数料、ポイント付与原資、ロコミ報酬、配送伝票印刷手数料、全国一律送料差額、販売促進費用、店舗運用費用を含みます）

- メールの送受信だけでOK

構築・運営に手間が不要！



■店舗構築不要

・支援コーディネーターがヒアリングして、店舗ページを事務局が作成

■店舗運営不要

・注文はギフトショップからメールで送信
(Webアプリ化を検討中)
・販売促進、お客様対応は事務局実施

■入金管理不要

・出荷分を月末締め翌月末入金

■伝票作成不要・配送料管理不要

・注文翌日、ヤマト運輸が記入済配送伝票をお持ちします
・配送料は事務局が一括で支払い

条件

商工会議所の会員、または非会員であって事務局の審査に通った事業者であること

費用

費用： 1万円/年（税別）

※所属している商工会議所にお支払ください

- 売上に応じた手数料（売れたら70%で仕入れさせていただきます）
- 商品数は5商品まで（お試しセット（2,980円）もご検討ください）

販売価格

販売価格（税込、送料込） = 商品価格（税込） + 送料（税込）

振込価格（税込） = 商品価格（税込） × 0.7（70%）

※送料は、常温便（756円）、冷蔵、冷凍便（972円）で計算してください

※販売価格が3,000円以上になるようにしてください

※配達完了分の月末締め、翌月末銀行振込となります

※振込手数料は、おもてなしギフトショップが支払います

※販売手数料（30%）には、店舗構築費用、商品情報構築費用、クレジットカード決済手数料、ポイント付与原資、ロコミ報酬、配送伝票印刷手数料、全国一律送料差額、販売促進費用、店舗運用費用を含みます

幣金庫の「おもてなしギフトショップ」取扱状況

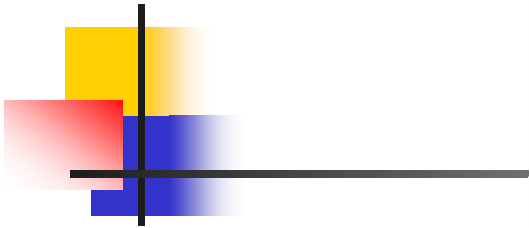
年月	幣金庫の内容	場所等
平成28年10月	市川商工会議所「おもてなしギフトショップ」活用販路開拓説明会の実施の後援承認を決定	市川商工会議所
平成28年11月	市川商工会議所で説明会を実施(11/17)	市川商工会議所
平成28年12月	第1号店の開店 (株)佃宝 (東京都)	市川商工会議所の準会員として開店
平成29年2月	第2号店の開店 ベジピュア (市川市)	市川商工会議所
平成29年5月	第3号店の開店 カリーム (柏市)	柏商工会議所
平成29年6月～	第4号店の開店 風月堂 (野田市) その後12月までに8号店をオープン	市川商工会議所の準会員として開店→その後野田商工会議所へ
平成29年7月	日本銀行本店で日本銀行高度化センターに対し「おもてなしギフトショップ」を「横須賀商工会議所」「市川商工会議所」「ヤファー」と協働し説明	日本銀行本店
平成29年7月	日本銀行福島支店の「再チャレンジ支援・事業承継支援に関する地域ワークショップ」で「おもてなしギフトショップ」を活用した販路拡大を説明	日本銀行福島支店
平成30年1月	福島県の二本松商工会議所で商工会議所の会員約20名に対し「おもてなしギフトショップ」を「ヤファー」と協働し説明	二本松商工会議所 (福島県二本松市)
平成30年2月	日本商工会議所主催の ネットでもっと販路拡大！「おもてなしギフト徹底活用セミナー・視察会」で商工会議所職員約20名に対し「おもてなしギフトショップ出店サポート等、商工会議所との連携事例」について説明	日本商工会議所芝大門事務所

おもてなしギフトショップ開店までの流れ

行程	目安	所要時間	内容	訪問者（担当）
1	4/1	30分	<ul style="list-style-type: none"> おもてなしギフト説明 	<ul style="list-style-type: none"> 幣金庫担当者
2	4/15	30分～60分	<ul style="list-style-type: none"> 商工会議所担当者による詳細説明 	<ul style="list-style-type: none"> 幣金庫担当者 商工会議所担当者
3	5/1	120分	<ul style="list-style-type: none"> ヤフーの担当者による、おもてなしギフト開店準備の聞き取り 	<ul style="list-style-type: none"> 幣金庫担当者および取引店の支店長 商工会議所担当者 ヤフー担当者
4	5/1～5/31	メールで配信	<ul style="list-style-type: none"> 前回の聞き取りの文章作成、および写真のやり取り（メールにて行う） 	<ul style="list-style-type: none"> ヤフー担当者
5	6/30	内容を確認後開店となる	<ul style="list-style-type: none"> 開店 	

幣金庫の既出店店舗と新規予定店舗

	開店年月	支店名	商工会議所名	取引先名	商品内容等
1	平成28年12月	豊洲支店	市川商工会議所	(株)佃宝	佃煮
2	平成29年2月	八幡支店	市川商工会議所	(株)東連	野菜等洗浄剤 「ベジピュア」
3	平成29年5月	柏支店	柏商工会議所	東京スパイシーフーズ(株)	レトルトカレー 「カリーム」
4	平成29年6月	野田支店	市川商工会議所 ⇒野田商工会議所	風月堂	醤油カステラ
5	平成29年7月	行徳支店	市川商工会議所	(有)加藤海苔店	江戸前海苔
6	平成29年7月	大野支店	市川商工会議所	(有)ヤマニ果樹農園	市川梨 キウイ
7	平成29年9月	八柱支店	市川商工会議所	(有)与左衛門	梨ジャム 梨ジュース
8	平成29年10月	流山支店	流山商工会議所	笹屋商店	座布団
9	開店準備中	野田支店	野田商工会議所	*****	蒲鉾
10	開店準備中	船堀支店	市川商工会議所	*****	手作りパン
11	開店準備中	野田支店	野田商工会議所	*****	醤油
12	開店準備中	沼南支店	柏商工会議所	*****	芽子ニンニク



2017年(平成29年)9月15日(金曜日) (第30号)

東京ベイ信金 かながわ信金

「おもてなしギフト」出店支援

日商のギフトサイト活用



東京ベイ信金(千葉県、酒井正平理事長)とかながわ信金(神奈川県、平松廣四郎理事長)は、日本商工会議所が主催し、ヤフー(東京都、武蔵野市)が協力するギフト専門ネットショップ「おもてなしギフト」の出店を積極的に進めている。東京ベイ信金とかながわ信金は、出店数は8月末でそれぞれ約1,000件。販売はネット上でギフトを活用できながら、小規模業者も利用できる「おもてなしギフト」の活用による支援の輪はさらに広がった。

対象は現時点で両商會所の会員で未加入の場合は入会を勧める。事務局は個別に面談や「おもてなしギフト」を推進して店舗の活性化や事業の拡大などを働き取り、関係がウエブ上に「おもてなしギフト」を出店するのコーナーを開く。業者はサインや商品写真、伝票記入の手間は不要。通常はウエブサイト開設費は無料。

「おもてなしギフト」は、各商品別の販売単位の「おもてなしギフト」の単位を「おもてなしギフト」の単位で販売する。今年8月までに、両商會所の会員が「おもてなしギフト」の出店を支援し、約1,000件の出店を支援した。今年8月までに、両商會所の会員が「おもてなしギフト」の出店を支援し、約1,000件の出店を支援した。

「おもてなしギフト」の出店を支援し、約1,000件の出店を支援した。今年8月までに、両商會所の会員が「おもてなしギフト」の出店を支援し、約1,000件の出店を支援した。

「おもてなしギフト」の出店を支援し、約1,000件の出店を支援した。今年8月までに、両商會所の会員が「おもてなしギフト」の出店を支援し、約1,000件の出店を支援した。


「おもてなしギフト」の出店を支援し、約1,000件の出店を支援した。今年8月までに、両商會所の会員が「おもてなしギフト」の出店を支援し、約1,000件の出店を支援した。

幣金庫のおもてなしギフトショップ出店支援が「ニッキン」2017.9.15号に掲載

～全国の隠れた逸品で本当のおもてなし～

全国 おもてなしギフト **産直逸品**
-OMOTENASHI-



全商品こだわりのラッピング 

全国どこへでも **送料無料**でお届けいたします。



ショッピングカートを見る

店舗TOP

会社概要

お支払い・配送について

よくある質問

お問い合わせ

おもてなしギフトとは

おもてなしギフトで想いを届ける。
おもてなしギフトで笑顔を届ける。
お世話になったあの人へあなたの故郷をおくりませんか？

おもてなしギフト×全国の商工会議所

全国の商工会議所からお贈りするギフトですので安全・安心。
全国各地の特産品・隠れた名産品を産地直送でお届けします。



フルーツ

スイーツ

和菓子

肉・肉加工品

シーフード

米・米加工品

ドリンク

調味料

フラワー

ファッション

インテリア

お試し商品

————— スペシャルギフト —————

千葉県市川市市内の出店店舗 当金庫のお客様



ベジピュア 安全を自分で作り出す

食の安全は関係機関や生産者の方々が、それぞれの立場で取り組み、各種基準や生産方法へのこだわりを持って育てられています。それでも最終段階の調理の前に自分で出来ることは何かを求めらる方がいらっしゃいます。小さな子供を育てていらっしゃる方や介護をされていらっしゃる方は、自分で調べ自分で実践をされています。その様な方のこだわりに応えようとベジピュアは生まれました。使い方はとても簡単で、水に溶かして5分ほど浸すだけです。安全を貴方のひと手間で行うことができます。

ベジピュア

〒272-0021 千葉県市川市八幡 1-21-7 TEL: 047-302-7560
営業時間: 10:00 ~ 17:00 定休日: 日曜日



加藤海苔店 本物の海苔にこだわる

加藤海苔店は昭和6年にここ、行徳に祖父が分家によって創業しました。以来、私の父も私も学校卒業と同時に家業を継いできました。創業した当時は行徳だけでなく東京の海でも海苔が獲れましたが、今では東京湾の江戸前の海苔は、千葉県の手だけとなってしまいました。江戸前の海苔の素晴らしい味を伝えるために、そしてほとんど養殖されなくなってしまった浅草海苔を、若い漁師と共に復活させたりと、江戸前の味を届けることを漁師と一緒にしています。江戸前のしっかりした歯ごたえの海苔を楽しんでください。

加藤海苔店

〒272-0138 千葉県市川市南行徳 1丁目 16-27 TEL: 047-396-1188
営業時間: 10:00 ~ 17:00 定休日: 日曜日



ヤマニ果樹農園 お客様の満足にこだわる

ヤマニ果樹農園は市川大野の駅のすぐ近くにある。1807年から8代にわたる梨農園です。市川大野の自宅の周りは、梨、キウイを始め、ぶどう、イチジク、ブルーベリーなど様々なフルーツを作っていますが、昔と違って住宅地と隣り合わせになり、これ以上は大きく出来なくなってきました。そこで成田の方に梨農園を持ち、幸水、豊水、新高、秋月などを栽培しています。自宅のある市川では「ちばエコ栽培」にチャレンジして、200年の歴史の次の時代にマッチした都市部の農園のあり方を模索しています。私たちは農協への出荷を行いません。この度、新たな販路としてネット販売にチャレンジしています。自信を持ってお届けするヤマニ果樹農園の梨、キウイをお楽しみください。

ヤマニ果樹農園

〒272-0805 千葉県市川市大野町 2-828 TEL: 047-337-4602
営業時間: 10:00 ~ 18:00 定休日: 火曜日午前休



梨屋 与佐工門 与佐工門梨にこだわる

市川の与佐工門は、この地で8代続く農家です。7代目に父が梨の栽培を始めて約60年が経ちました。早生の品種の幸水に始まり豊水、あきつぎ、新高、そして王秋まで半年に渡り梨を販売しています。梨を育てる時は、一つひとつに話しかけ、手で包み込みながら育てていきます。出荷する梨に私が触らないということはありません。おかげさまで多くの方に与佐工門を知っていただき、注文に収穫量が間に合わない状態が続いていますが、梨を育てる時にかけている手間は惜しみません。しかし、これ以上に畑を大きくすることは限界にきており、今回、おもてなしギフトのわずかな量ですが、やっとやりくりできるであろう箱数を販売させていただきます。梨好きの方なら知っている与佐工門を目指して美味しい梨を作り続けます。

梨屋 与佐工門

〒272-0836 千葉県市川市北国分 2-6-10 TEL: 047-375-0601
営業時間: 10:00 ~ 17:00 定休日: 日曜日

HPの商品画像

ストア内検索

絞り込み条件を開く

在庫あり 送料無料 すべて 新品 中古

20件表示

おすすめ順 | 売れている順 | 新着順 | 安い順 | 高い順 | レビュー件数の多い順



おもてなしギフト 市川梨 200年の梨作りのヤマニ果樹農園の育て

5,000円 在庫切れ
50ポイント
送料無料



おもてなしギフト 市川梨 200年の梨作りのヤマニ果樹農園の育て

5,000円 在庫切れ
50ポイント
送料無料



おもてなしギフト 市川梨 200年の梨作りのヤマニ果樹農園の育て

5,000円 在庫切れ
50ポイント
送料無料



送料無料
ラッピング(熨斗対応)
<同封>
店舗パンフレット

板橋 亮

三回目の百年を目指す 九代目の新しい農業

ヤマニ果樹農園は市川大野の駅のすぐ近くにある1807年から8代にわたる梨農園です。市川大野の自宅の周りは、梨、キウイを始め、ぶどう、イチジク、ブルーベリーなど様々なフルーツを作っていますが、昔と違って住宅地と隣り合わせになり、これ以上は畑を大きく出来なくなってきました。そこで成田市内に梨農園を持ち、幸水、豊水、新高、あきづきなどを栽培しています。自宅のある市川では「ちばエコ栽培」にチャレンジして、200年の歴史のその先にマッチした都市部の農園のあり方を模索しています。私たちは農協への出荷を行いません。主に地域のお客さんと電話による注文で販売を行っています。この度、新たな販路としてネット販売にチャレンジします。販売量は少ないですが、お客様に直接届けることが、更に良い商品づくりにつながると日々努力を重ねています。

ヤマニ果樹農園が取り組んでいるのは、「ちばエコ栽培」による「ちばエコ農産物」を作る事です。「ちばエコ栽培」とは、平成14年度に千葉県が環境にやさしい持続可能な農業の推進と、消費者へ安心・安全な農産物を提供することを目的に始めた事業です。この栽培は化学合成農薬と化学肥料を通常の半分以下に減らして栽培を行います。ヤマニ果樹農園では、認証制度がはじまった翌年の平成15年に、梨では県内初の認証を受け、現在も基準をクリアし続けています。

ちばエコ農産物を推進

都市部で農業を行うこと一番のメリットは、感度の高いお客様の声を直接聞けることだと思っています。長年のお付き合いをしているお客様が、今年の出来を評価してくれます。お客様からお褒めの言葉を頂く時が、何より嬉しいひと時です。農作物ですから、毎年、出来具合が異なります。中でも、いかに美味しく作るかが、私たちの腕の見せ所です。お客様の「美味しいね」の言葉を頂くために、今日もまた畑に向かいます。

お客様の直接の声をいただく

ヤマニ果樹農園は市川大野の駅から見える位置にあります。歩いて2分ぐらいでしょうか。農園から直接お届けすることの意味は、完熟のフルーツをお届けできることだと思っています。都市部には大手スーパーやフルーツの専門ショップが沢山あります。それでも、ヤマニ果樹農園を選んでいただくことの意味が、完熟での収穫にあると思っています。都市部にいながら完熟のフルーツを食べることができることを、ヤマニ果樹農園のお客様は嬉しいと思っています。この贅沢を如何に楽しんでもらうか、ヤマニ果樹農園が近くにあってよかったと思っただけのかが、これから私たちが目指す農業です。

これからの都市型農業を考える

Message



生産者：板橋 亮

私はヤマニ果樹農園という、この地に200年以上続く梨農園に生まれました。梨農園が遊び場であった私には、8代目の父の後を継ぐことは大きな疑問も持たずに決めていたことでした。大学では園芸学部に進み、果樹園芸学研究室に席を置きました。研究室にはもっと農家の後継ぎが多いものと思っていたのですが、ほとんどいないことに驚きました。その後、県の農林総合研究センターで研修生となったのち、家業を継ぎました。

父と母は、朝早くから畑に出て農作業を行っています。その一つひとつの作業は学校で習った効率的な農業とは異なるものでした。しかし、長年の経験から受け継いだその土地にあった農業があるのです。9代目の私としては、この土地にあった経験型農業に研究室で学んだ効率的な農業を掛け合わせて、次の時代のヤマニ果樹農園の農業を作っていく事が役割と思っています。

発送できるのは梨とキウイフルーツのみ



ヤマニ果樹農園では、すべてのフルーツを送ることはできません。送ることができるのは梨とキウイフルーツのみです。それ以外は店頭のみでの販売となります。ヤマニ果樹農園では、樹で完熟させたフルーツを販売しています。詰め合わせについては、完熟のもの、一歩手前のものを組み合わせています。樹で完熟した果実を食べていただくのが、農園から直接買う意味だと考えています。梨とキウイフルーツは、輸送にも十分耐えられますので、電話やFAXでの注文もお受けしています。届きましたら出来るだけ早くお召し上がりください。

ヤマニ果樹農園が作る梨



ヤマニ果樹農園では、幸水、豊水、新高、あきづき、秋麗、なつひかり、王秋の梨を作っています。梨の農家ですから、梨の種類を豊富にして初夏から晩秋まで楽しんでいただける様にしています。種類によってそれぞれの美味しさがありますので、それぞれをお楽しみください。こちらは電話やFAXでの注文をお受けしています。

ヤマニ果樹農園が作るキウイフルーツ



ヤマニ果樹農園では、アボット、香緑、ヘイワードのキウイフルーツを作っています。キウイは大きい方が甘くて美味しくなりますので、大きくなる種類を追熟具合を調整して詰め合わせる様にしています。こちらは電話やFAXでの注文をお受けしています。

ヤマニ果樹農園が作るぶどう



ヤマニ果樹農園では、巨峰とシャインマスカットを育てています。近年はシャインマスカットの人気が高くなってきているので、お客様のご要望に応えられる様に、生産量を増やしたいと思っています。こちらは店頭での販売のみとなります。

複数種類で期間を長く

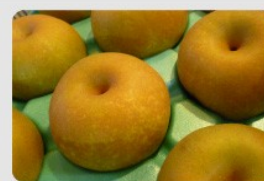


ヤマニ果樹農園では、梨はもちろん、キウイやブドウなども、複数の品目を育てています。それは、1品種の果物の収穫時期が長くても2、3週間であるためです。複数の品目を育てることにより実りの時期が異なり、長期間にわたって楽しんでいただけるようになるためです。



経験と研究

ヤマニ果樹農園は、梨農家として200年の歴史があります。この経験と私が県の農林総合研究センターで得た知識を重ね、経験だけでなく、学術的なだけでもない、ヤマニ果樹農園ならではの栽培方法で、お客様に美味しいフルーツを届けていきます。



収穫した日に発送

ヤマニ果樹農園では、梨を完熟で収穫し、その日に箱詰めして出荷をしています。注文をいただいた順番に、一番美味しい状態の梨をお届けしていますので、数回で食べられる分だけご注文いただき、お早めにお召し上がりください。



一年を通して実りを願う

美味しいフルーツを育てるためには、1年中樹の栽培管理が必要です。枝の剪定にしても、どの枝をどのように残したら、美味しい梨ができるかなど、農作業に新しい技術を取り入れる努力を行っています。

信用金庫<Face To Face> 「つなぐ力」を進化させる



- 「この街と生きていく。」
 - 身の丈・地域ニーズにあった取組み
- 「事業性評価」への取組み
- 「地域が主役」
 - 「まち」・「ひと」・「しごと」を「地域の総合力」でつなぐ
 - 「連携」して「力」にする

TOKYO
BAY
SHINKIN

地域が主役

「この街と生きていく。」

「まち」をつなぐ

「ひと」をつなぐ

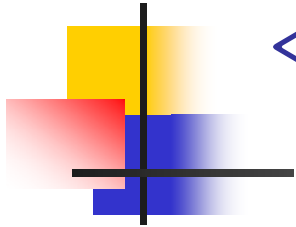
「しごと」をつなぐ

「地域の総合力」でつなぐ

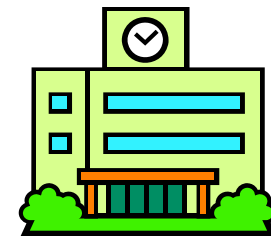
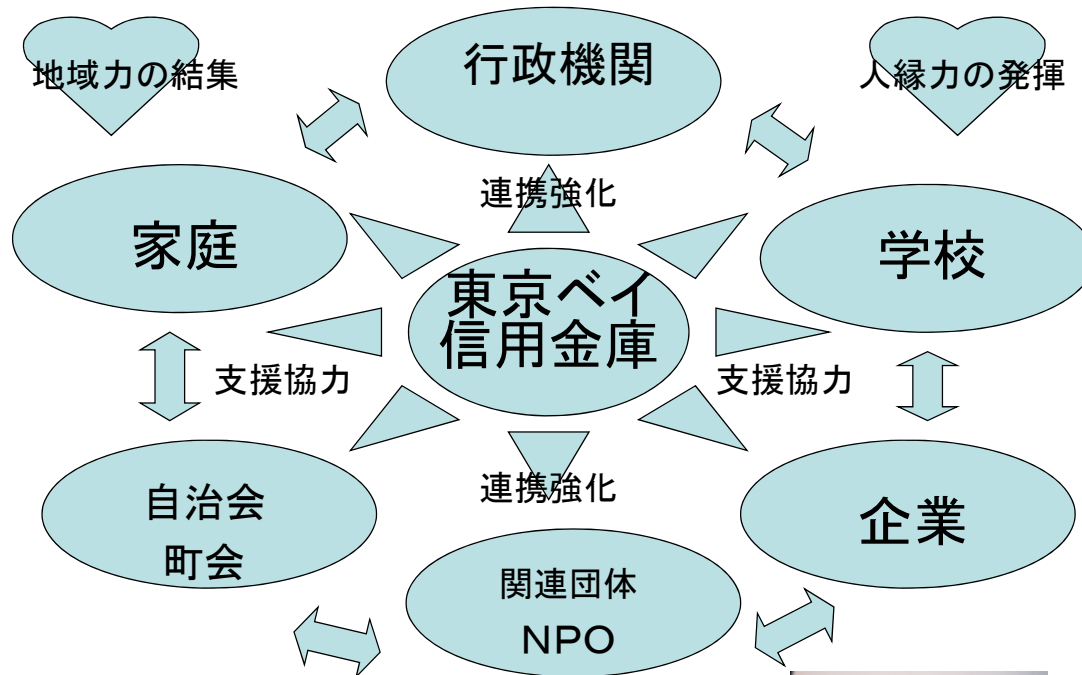
東京ベイ信用金庫

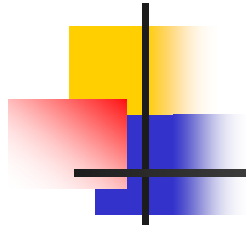
<http://www.bayshin.co.jp/>

地域社会を「つなぐ」 〈産官学金労言〉の結集



地域住民と一体感を持った地域社会の構築





ご清聴ありがとうございました

<連絡先>

東京ベイ信用金庫 地域サポート部 市原

TEL 047-703-2119

e-mail chiikisupport@bayshin.co.jp

TOKYO  SHINKIN
東京ベイ信用金庫