

食のビジネスパートナーを探せ！ (第9回)



農業は、確実に作り売りの時代から提案型マーケティングの時代へと移行してきている。この連載は、フードビジネスに関わるキーマンたちからあなたの食材提案のためのキーワードを引き出し、ビジネスパートナー探しの一助とするものである。

河合浩太さん

(株)河合本店 専務取締役
岡山県倉敷市児島田の口1-3-32

(取材・写真：西田真二)



【プロフィール】岡山県倉敷市出身で今年44歳の河合浩太さんは父の経営する河合本店に新風を吹き込むため、新しいビジネスとしてインターネットショップに参加。いまや輸入小物から海産物や農産物まで手掛けるユニークな雑貨天国として定着を見た。1男（高校2年）1女（中学2年）の父親で、趣味のゴルフもシングル8の腕前。

楽天市場というコミュニティタイプのショップに参加する形で、雑貨天国というインターネットショップを作ったんですよ。その時キーワードは「健康」にしようと考えましてね。それからしばらくして、たまたま東京の展示会を見に行った時に、「農ぶらんど」のコーナーが出ているのを見まして、これだと思っただんですよ。

■こだわりの食品を充実させたい

最初はどうして衣料関係の会社が食品や農産物を扱うのか、少し怪訝に思われたようで少し不安でしたが、結果的にはやってよかったと思います。健康をキーワードにして、農産物やその加工品を扱おうと思い、「こだわりの食品」というタイトルにしたんです。

いま「農ぶらんど」で仕入れて売っているのは「頑固親父のこだわり白菜キムチ」なんです。このキムチは島根県の市原さんが作っているキムチで、凄く美味しくて人にすすめなくなる程のものなんですよ。

市原さんがわざわざ韓国まで行って作り方を教えてもらったものですから、こだわりのキムチなんですよ。本

人が「こだわりの七箇条」というのを掲げている程ですからね。

■農産物はリピートが期待できる

「農ぶらんど」を始めてみて一つ気付いたことがあるんです。それは一度買ったお客様がリピーターになってまた買って下さることなんですよ。アクセサリーや小物ではまずこういうことは少ないでしょうね。食品や農産物では商品が良ければ同じ方がまた買って下さいます。

ただ、この方法は宅急便を使うシステムなので流通コストが若干高く掛かるのがネックです。しかし逆にこの条件を前提にして考えていくと、比較的低価格の大きなものを選んで販売する方が良いことも分かってきました。農産物でも比較的高価なサクランボとか、キムチのような付加価値のある商品がいいんですよ。

これからも「こだわりの食品」のアイテムを広げるために、「農ぶらんど」商品を仕入れようと考えています。雑貨天国のこだわりに見合いたい商品さをさがして「こだわりの食品」ラインアップを充実させたいですね。

ちようど1年半ほど前に、商品情報を含めて河合本店の新しい仕事をアピールするためにホームページを作ることにしました。

もともと私ども河合本店は学生衣料や従業者の作業着、事務服など制服類の製造販売の会社です。倉敷には私達のような衣料関係の商店が沢山あるんですよ。

この衣料業界でもご存じのようにここ数年の不況の影響も手伝って、学生服の需要が減っていきまして、衣料以外の商品開発も必要になりました。それでアクセサリやブランドの小物類の販売を企画しまして、グッチ等を並行輸入し始めたんです。