

「国立（くにたち）ファーム」という社名の由来をご説明します。「東京都国立市に会社があるからだろう」と思われることでしょうか、もつと深い意図があるんです。僕は自身は隣の立川市というところに住んでいます。競輪場、場外馬券場や風俗店があつて……じゃなかった！畑が沢山残っている楽しい街です。対して国立市は一橋大学を中心とした文教都市で高級住宅街のイメージが強いブランド都市なんです。ブランドは利用するものではなく、自分で創るものという持論の僕は当然、国立には住みません。

ではなぜわざわざ国立に会社を設立したかと言いますと、「国立ファーム」という社名にしたかったからです！社名を知らないお客様が読まれると「こくりつファーム」と間違われることを想像したからです。非常にセコイ考えですが、将来にスーパーで大根が売られるようになってくるときに、大根の葉に巻かれているテープを見て、「こくりつファームの大根なら国が保証しているようなものだから安心よね！」と間違っても買ってもらえる売り上げ増を期待したからです。間違つて買つて頂いても良いのです！重要なのはその大根が、そのお客さまにとって満足されるものであること！と思つていま

す。何で自分からセコイ話をバラシて自慢してんだよ！とお思いの皆さま、ここからイイ話をしますよ！

農業生産者の一つの特徴として「主観」で生きている方が多いのではないのでしょうか。農業に関係なく「ものづくり」に多い欠点と言つても良いでしょう。欠点と言いつつても良いと語弊がありますが、ことビジネスにおいては欠点だと言いつつていただけれます。要はバランスの問題で「ものづくり」に於いては「客はこの作品を求めているとオレは確信している」という主観の「こだわり」が非常に重要になりますが、「売人」は「お客様はこの商品を求められている」という客観が重要になります。しかし、客観が強すぎると、今売れている商品が偏重され面白みがない売り場になり、潜在需要や需要の変化に取り残されてしまいます。そこで必要になる商品が、「ものづくり」の「オレは確信している」といった主観から生まれた商品です。

ですが、それでは「ものづくり」で食べて行ける人はほんの一部になってしまいます。だから「ものづくり」の多くは「職人」になり、「売人」の言いなりになって今売れている商品を安く作ることだけが付加価値の「ものづくり」に成り下がって行つたのです。

「ものづくり」が「ものづくり」であり続けるために客観性を兼ね備えて、売れも出来るようになってほしいということをお願いしたいのです。そのために、独自の商品を開発して独自のネーミングを付けてください。主観で生きているから、高橋さんが農業を始めると「高橋農場」になり、東京で始めると「東京ファーム」になり、自分が農業に夢見て始めると「ドリームファーム」になるんですよ。社名はともかく、商品名だけでも消費者目線になり、消費者に伝えたい意図を持って独自のネーミングを付けてあげてください。

僕がネーミングの際に一番心がけているのは、「覚えやすさ」です。参考までに僕が付けた一部の商品名を紹介させていただきます。

「農家の台所」は野菜のレ스토랑としてまだまだ時代に先行していたので、王道のような名前。「山形ガールズ農場」は反対に農業ブームの後追いになった事業なので既存の農場との差別化。「ソルトリーフ」は知らない野菜なので特徴を分かり易く。「山本勝三さんのテキスト栽培赤カブの甘酸漬け」は有機栽培と同様の栽培なのですが有機と言えないので、マイナスを犯すことによるインパクトを狙いました（商品には説明文がついています）。

国立ファーム有限公司

高橋がなりの

アゲツのオサ

～早く「虎」に変わるんだ！～

第36回

商品のネーミングは客観性で考えて下さい