

特集：元気な中小企業訪問記X

第5章

「追求」の遺伝子が育む山里企業

岡山県岡山市 有限会社スコレー



喜安 英伸

東京都中小企業診断士協会城北支部

会社名 有限会社スコレー
代表取締役 大内 巖
資本金 4,300万円
従業員 12名
所在地 岡山県岡山市北区御津吉尾447
TEL 086-724-4390
URL <http://www.scre.jp/>

物が売れない時代である。若者は車も乗らずスマホの通信料を優先する。物は豊かだが、一方、あふれんばかりの情報で日常は少しも落ち着かない。そんなとき、農業でストレスを取り除いてみる。そのようなこともあるの時代になっているのではないだろうか。

岡山市の北部に御津吉尾という小さな山里がある。岡山空港から車で東に20分ほど走る。すると、旭川に沿う国道53号線沿いに白く大きく「(有)スコレー」の看板が目に入る。

この御津吉尾の田園に挟まれた農園ハウスでは、洋ラン、ブドウ、ドラゴンフルーツなど華やかな農産物が栽培されている。ハウスの横にはJAZZが流れるアジア風の自社カフェもある。そこはブドウジュース、ドラゴンフルーツカレーなどが供され、山里風景を眺めながら、実にのどかなひと時を満喫できるカフェだ。もちろん原料は自社栽培果実だ。

一見よく聞く6次化の取組みだが、ここはそれだけではない。順天堂大学、近畿大学、ヤンマーら名のある組織とチームを作り、日

本初の花の栽培による農業セラピーの実証実験に取り組んでいる。花の栽培がどのように心を癒すのかを測定しているのだ。スコレーは栽培、加工、販売、それに心の癒しサービスを目指すチャレンジ企業だ。今回は、そんな山里企業の元気の源を探った。

1. 2代目マスカットの頂点へ

(1) 岡山マスカット栽培の始まり

「晴れの国」岡山。いわれは降水量1mm未満の日数が県庁所在地で日本一多い街だからだ。その岡山の代名詞に「マスカット・オブ・アレキサンドリア」がある。気品あるエメラルドグリーンをしたブドウだ。岡山の生産・流通関係者は、略して「アレキ」と呼ぶ。全国シェア90%を占める岡山の誇りだ。



岡山市の1886年当時のマスカット「原始温室」(復元)

時間を昔に巻き戻す。1886年（明治19年）、この岡山市北部が日本初のマスカット商業栽培地となる。エジプトを起源とするこの果実は、雨を避け高温を保たなければ甘みが出ない。先駆者は思案の末、「晴れの国」岡山でガラスハウスによる栽培を試みたのだ。ガラスが貴重な明治時代の話だ。今でいうベンチャー事業である。当時はロウソクでハウスの暖を取っていたというから驚きだ。

(2) 日本一を目指して

昭和30年、現代表大内^{いわお}氏の父、大内稔氏が初代の祖父からアレキ栽培を引き継ぎ、2代目として日本の頂点を目指した。今のスコレーの経営精神はここから始まったのではないと思われる。稔氏はとにかく、徹底的に日本一のアレキ栽培にこだわった。ここがアレキ栽培ベンチャーの地だからこそ、生産者全員で質・量ともに日本一の産地を目指したのだ。

毎晩毎晩、生産者が集まり夜通し試行錯誤の技術論を語り合い、技術を共有した。その中で、稔氏のリーダーシップ、新たな技術への挑戦意欲は群を抜いていた。それは地元の農業普及指導センター職員らが教えを請いに来るほどだったという。

その意欲は、地元大学の農学教授も巻き込み、ついには、農業普及指導センター職員、大学教授らが農園に張り付き、夜は夜で栽培議論を交わすこととなった。産官学連携の原点が築かれた。巖氏は、そのような父の姿を見ながら幼少期を過ごしたのだ。

2. 3代目の心豊かな洋ラン農園へ

(1) 偶然の出会いと就農

昭和59年は、巖氏が大学を卒業し、就農した年だ。しかし、意外にも巖氏は、父が情熱を注いだアレキ栽培を継ぐつもりはなかったという。経済の高度化や海外進出が新聞にぎわす時代だ。巖氏もサラリーマンになるつもりだった。

ところが迎えた学生最後の年、巖氏は父とたまたま出かけた名古屋で洋ラン栽培家と出会い、その花の音楽を奏でるような美しい姿に一目ぼれした。巖氏はなんとその場で弟子入りを志願し、翌日、面接した会社からは就職内定連絡が届いたそう。即断即決とはいえ、洋ラン栽培家との約束を反故にする巖氏ではなかった。

大学卒業後、巖氏は1年間を名古屋の洋ラン栽培修業に費やし、その後岡山の自農園で洋ラン栽培を始めた。父が手がける日本一のアレキ栽培には目もくれず、だ。財布も父のアレキ栽培「大内農園」と分け、自身の洋ラン栽培「大内園芸」を設立した。決して父と喧嘩別れしたわけではない。父は父、自分は自分の道を行く。父が息子の好きな道を歩ませただけであった。



大内巖代表。自社カフェ「D-CAFE」にて

(2) 「何のための会社か？」

その後、平成6年、巖氏は「大内園芸」を(有)スコレーへと法人化する。父の急逝がきっかけだった。「スコレー」とはギリシャ語で、英語の「スクール」の語源に当たる。「教える」という意味と同時に「仲間に支えられる」、「心豊かな」の意味も併せ持つ。法人命名の背景には、巖氏の「ランで人々の心をどれだけ豊かにできるか？」を追求したい思いがあった。

巖氏は、「ラン」を領域にして新規事業に取り組んだ。当時、誰も取り組まなかった花

のテレビショッピング、芳香剤の開発、備前焼を利用したランの陶器開発、クラシック音楽を聞かせた花栽培と徐々に手がけていった。なぜ、山里の企業がそこまで理念を実行できたのだろうか。

その点を伺うと、巖氏は「岡山県の中小企業家同友会に入り、そのメンバーと話すうちに、1人の会社でも夢が持てること、中小企業でも社会に貢献できることを学んだ。ここでは、何のための会社なのか？を徹底的に勉強させられた。理念を固めるための強み弱みの整理もそこで学んだ。当時は農業人が同友会に入会することが珍しい時代だった」と語ってくれた。

この後、巖氏は、その「スコレー」(教え)を胸に、縁があったネパールでの洋ラン栽培の技術指導も買って出た。貧困の発展途上国に洋ランの魅力を伝え、「栽培」による雇用、収入の安定化を目指す社会貢献だ。自分の報酬などない。今ではネパール地元民が栽培会社を設立し、中東ドバイなどへ輸出も果たすほどに成長している。「スコレー」の思いをネパール国民に提供したのだ。

余談だが、巖氏は若かりし頃、自転車競技に没頭し、インターハイに岡山県代表として3年連続出場、西日本インカレ・チャンピオン、国体連続出場と輝かしい戦歴をお持ちである。「父からアレキの栽培は教わらなかったが、物事を追求する精神は教わったような気がする」と笑いながら語る。その精神が当時、農業人としてまだ少なかった中小企業家同友会の扉を開け、「スコレー」の熱い理念を追求する源になったのではなかろうか。

3. 4代目の「心の癒し」チャレンジへ

今回の取材では、巖氏の長男^{しげなり}盛勢氏にも同席いただいた。この取材のきっかけとなった花の栽培による農業セラピーへの取組みを始めたご本人である。

2008年に就農し、今は同社の取締役として、次世代への新たな取組みを積極的に手がけて

いる。農園横での自社カフェ展開、自社果実を利用した最高級のブドウジュース生産、岡山で初めて商業化に取り組むドラゴンフルーツ栽培などである。そして心の癒しをお客様に提供しようと、3世代でつながる元大学教授とブドウ栽培スコレー(スクール)を開き、その果実でのジュース作りや、年に一度しか咲かないドラゴンフルーツの花の鑑賞会などを開催している。

そして現在、冒頭で紹介した日本で初めての花の栽培による農業セラピーに取り組んでいる。このセラピーの実証実験とは、洋ランの栽培作業時に、心拍数や唾液成分などの測定を行い、医学的に農作業の「癒し」効果を立証しようとする試みである。

実証されれば、セラピーツアーや企業のストレスチェック義務化への対応など、幅広いサービスが考えられる。また何より、ただ栽培をするだけではなく「心を癒す」サービス業として、「農業」に新たな価値を植え付けることができるのだ。すでに、各地の医学、商業関係者から多くの問い合わせが相次いでいる。



巖代表の長男、盛勢取締役とセラピー用の洋ラン

実は、盛勢氏も、もともと父の洋ラン栽培や農業を継ぐつもりはなかったという。また、巖氏も継がせる気はまったくなかったという。この親子も、父は父、自分は自分の道を行くのである。盛勢氏は、農業をするためではなく剣道で東京農業大学に進み、主将を務めた。

その腕は日本の学生代表で国際試合に出場するほどだ。盛勢氏の就農理由は、米国で2年間の花き修業を経る中、後述する自分なりの新たな農業の取組みを決意したことによる。

就農後は、農業普及指導センター、商工会議所、6次化サポートセンター、大学、マスコミ、医学界と、幅広くネットワークを広げる。セラピーも自分で手繰り寄せた人脈があったからこそその取組みだ。

近年の新規就農者数の推移を見てみると、増加傾向がうかがえる。徐々にではあるが、農業への関心が高まっているのだろう。ただし、盛勢氏の狙いはほかと違う。作物をただ栽培し販売する従来型の農業ではなく、心を癒す第3次産業としての価値を提供する、新たな潮流を作り出すことだ。

4. スコレー社、元気の源

(1) 受け継がれる暗黙の気構え

明治時代、ベンチャーだったこの地のアレキ栽培が、今は日本一だ。巖氏の父は、かつて官学を巻き込み、日夜問わずアレキの品質を追求した。代が替わり、巖氏は、新たに洋ランへ「心豊かな」理念を抱き徹底的な付加価値と社会貢献を加え、そこに異分野ネットワークを構築した。

そして今、息子の盛勢氏は、花の栽培を利用したセラピーなどで心に訴えるサービス創造にチャレンジしている。盛勢氏も徹底的に自分のネットワークを広げ貪欲に情報を得ようとしている。岡山県商工会青年部主張発表大会での優勝がそれを物語る。

3世代が従来の「農業」にこだわらず、時代に先んじた価値を提供しようと汗を流している。それは親からの強制や義務ではなく、いずれも自発的な選択だった。

スコレーが元気な理由を整理すると、次のことがいえよう。

- ①明確な理念を顧客に発信し続けている
- ②新たな仕掛けにチャレンジできる異業種ネットワークを積極的に構築している

③時代に先んじた価値提供を徹底的に追求する

(2) 経営者の遺伝子をつかむ

取り扱うモノやビジネスモデルに移り変わりはある。それは環境変化に必ずついて回る現象だ。自然界では蜂のような小さな生き物ほど強固な群れ（ネットワーク）を築き、その変化に対し種の保存を図る遺伝子がある。小さくても元気な企業には、環境変化に対応するネットワークと生き残りへの遺伝子があるはずだ。

売上拡大、経営革新等々、診断士には次々と課題が突きつけられ、我々はそれに解を提示する。しかしそれは、瞬間的で、辞書的で、その場限りの解ではダメなのだ。代々に受け継がれ、お客様から応援し続けられ、消えることがない遺伝子を示す必要がある。「何のための会社か？ そのためにどんなネットワークを築き、どんな生き方遺伝子を残すのか？」を経営者とともに語り尽くす、この力量が我々診断士に必要なのではないだろうか。

スコレーで売られていたブドウジュース、ドラゴンフルーツカレーなどの「元気な」製品の原材料表記ラベルには、見えない文字で「豊かな心を追求する」と書かれているように思われた。それはスコレー大内一家で受け継がれる暗黙の「生き方遺伝子」といえる。

喜安 英伸

(きやす ひでのぶ)

岡山大学大学院農学研究科修了後、総合商社に勤務。食品を中心として、貿易、卸販売、ギフト事業、地域支援などを長年経験後、経営企画部IT推進、マーケティング部で事業横断業務をマネジメントする。2017年中小企業診断士登録。

