

●特徴② ブランド=“直接選ばれる力”を磨く

ここ7~8年で、「秋川牧園」というブランドづくりにも向き合ってきました。それまではイメージ作りというより、食べてくださる方と直接関係を築く方に重きを置いていました。しかし、直販事業を1つの柱にしていきたいという思いがある中で、既存のお客様を大事にしながら、秋川牧園を直接選んでいただける力を育む必要があると考えたわけです。

ブランドづくりのために、パッケージデザインの統一や想いが伝わるようなホームページへの刷新、商品力の向上など様々な課題に取り組んできました。2020年には会社のロゴも新しくしました。

また、昨年には第43回食品産業優良企業等表彰の食品産業部門・経営革新の部で農林水産大臣賞と、ドイツのデザイン賞「German Design Award 2022」で金賞を受賞しました。ブランドづくりに取り組む前まであれば応募に至っていないかったと思うのですが、秋川牧園を知ってもらうきっかけやアピールになるかと考えて挑戦した結果、これまでの取り組みやブランディングデザインを評価していただきました。

近年は秋川牧園のCMも流しています。秋川牧園は、地域の皆さんに知つてもらっているようで、まだよく伝えきれていないこともあります。そこで、CMも活用して、鶏肉や卵だけでなく、牛乳やその他加工品まで幅広く生産していることや、宅配もしていることを広め、そしてオリジナルソングで秋川牧園の思いも伝えられるようにしています。

ブランドづくりを進める中で、直売店のリニューアルもしました。元々は、社員が自社の商品を気軽に食べられる機会がほしいという意見をもとに設置されたので、簡素な施設でした。しかし、規格外の卵を低価格で買えることが口コミなどで広がり、一般のお客様もたくさん訪れられるようになったのです。おしゃれなお店にして売り場を広げたり、ソフトクリームの提供を始めたりしました。秋川牧園と消費者の方を繋ぐ接点として、とても良い役割を果たしてくれていると思います。



直売店の外観



店内の様子

●今後の展開 サステナビリティを追求

秋川牧園のサステナブルな取り組みの本丸は、エネルギーと餌の原料だと思っています。飼料用米の生産は行っていますが、餌の原料のおよそ7割はまだ輸入したトウモロコシや大豆で賄っています。容易なことではありませんが、餌はできるだけ地域内で育てた国産のものを使って自給率を上げ、エネルギーは再生型のものに切り替えていくことにも取り組みたいと思っています。

また、宅配自体は創業間もない頃から取り組んでいて、最初は山口市内から始まり、2000年には大阪事業所を開設して関西地域への自社便での配達も開始、インターネットが普及してからは全国へと広がっていきました。

会員数が増えたため、直売所の裏側にある既存の配送センターは手狭になっています。直販事業をさらに伸ばすにはシステムや商品力など様々な課題があり、そのうちのハードの問題を解決するため、自社敷地内で新センターの建設を進めているところです。年内の稼働を予定しています。

秋川牧園は自社で様々なものを加工・製造してきました。自社冷凍食品工場ではチキンナゲットなど、年間100種類以上をつくっていて、2015年にはヨーグルトの自社製造を始め、2020年には直売店の側にスイーツ工房を新設してプリンの製造を開始しています。

今後もしっかりと責任を持って現在販売している商品の質を深めながら、よりよい生産、よりよい加工ができるよう品目の幅を広げていきたいです。安心安全であることは前提に、美味しさもより追求していきたいですね。「秋川牧園のものはどれも美味しいな。なんで全部美味しくできるんだろう?」と皆様に言っていただけのレベルを目指していきたいと思っています。

