

有限会社大西製粉

■平成25年度テーマ

信州産「丸抜き」そばの実の製造ノウハウ
確立による量産体制の構築

■平成25年度概要

大型そば丸抜き製造装置と色彩選別機の導入により、そば「丸抜き」の実の歩留まりと品質向上のノウハウを確立し、これまで実現できていなかった高品質・高付加価値の信州産「丸抜き」そばの実の量産体制を構築する。

■平成25年度分類

＜対象類型＞ 【ものづくり技術】

製造環境

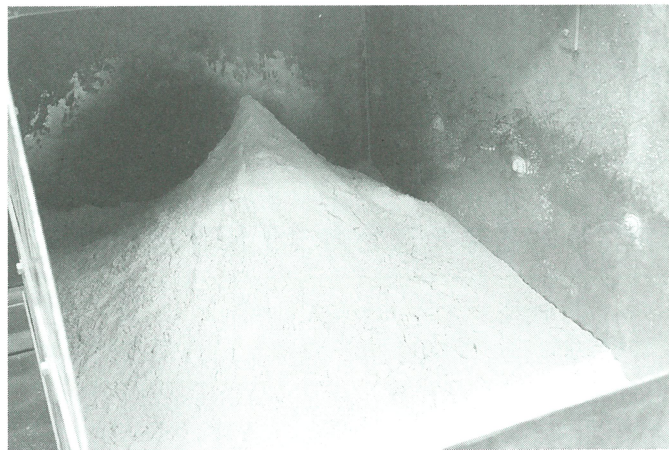
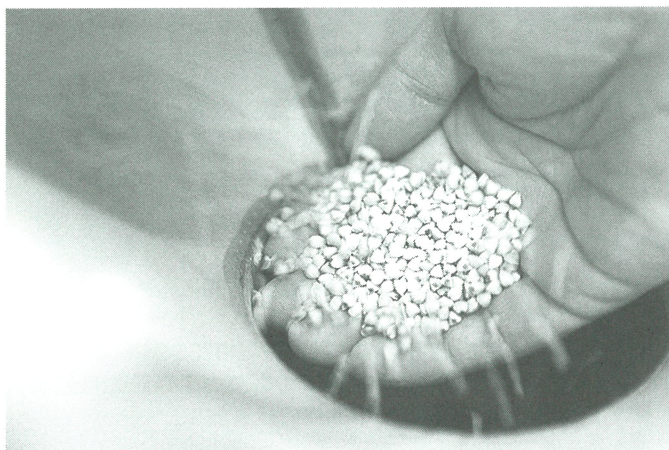
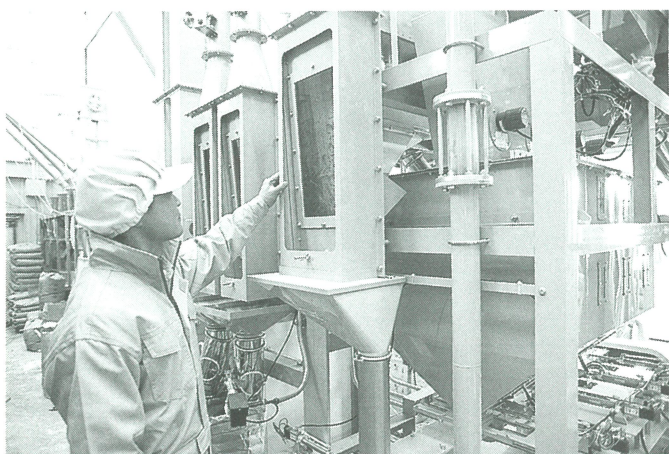
測定計測

＜事業類型＞ 一般型

試作開発＋設備投資

■事業の概要と成果

そば丸抜き製造装置の導入により、そば「丸抜き」の実の歩留まりと品質向上ノウハウを確立。機械装置の導入と玄そば水分量への対応・調整により狙いとした平均歩留まり68%を確保することができた。また、黒殻混入も非常に少なくなり、これまで実現できていなかった高品質・高付加価値の信州産「丸抜き」そばの実の量産体制を構築できた。



好機逸すべからず

「ものづくり補助金」採択企業を訪ねて

有限会社大西製粉（小諸市）

全国のそば打ち愛好家、こだわりそば店に届けたい。
創業120年の老舗が展開するネット戦略。

経営の3つの柱

大西製粉は1892（明治25）年、小諸市本町に穀物商として創業。1914年に小諸市相生町に移転し、水車で挽く製粉工場を始めたのが製粉工場の始まりです。そば、小麦、大豆、米など製粉商材を増やし販路を広げ、製粉会社として発展を続けてきました。

そして96年、現在地での新社屋建設にともない石臼挽き製粉ラインを設置し、そば専門製粉工場にシフト。2000年頃から自社ホームページを立ち上げ、インターネットを活用したビジネス展開に力を入れています。

大西製社長は同社5代目。県内食品商社で営業を経験した後、11年に社長に就任しました。「自分で流通を組み立てたい」という思いから、次の3つを経営の柱にしています。

- (1) 地元農家と手を携え、きちんとした原料を確保
- (2) 製粉業としての技術力の強化
- (3) 消費者とコミュニケーションを取りながら直販を推進

小諸、浅間山麓、立科など、東信エリアに広がる同社の契約農家のそば畑は約40ヘクタール。現在は他産地も扱っていますが、長野県産に共感する顧客を徐々に増やし、ゆくゆくは100%にしたいと考えています。大西社長は「そのためにも地域の農業振興は欠かせないし、ものづくりの高付加価値化、高品質化も外せない」と強調します。

戦略はインターネットによる直取引

大西社長が卸販売から、そば店と一般消費者への販売主体にシフトしたのも「自分でものをつくって直接、消費者に届けたい」という強い思いから。その最も有効な販売戦略がインターネットによる直取引でした。

「ネットを通じて今、そば粉が一般のそば打ち愛好家にどんどん売られています。そこで、そば粉の販売をそば店から一般消費者に切り換えているんです」と大西社長。



そば店との取引では、県内や関東エリアは競合の製粉会社も多く、どうしても価格競争に陥りがち。そこで大西社長は、九州、四国、神戸など、そばの産地でなく製粉業者もいない地域をターゲットに、ネットでの問い合わせに応えるかたちで自ら商談に全国を飛び回ります。この営業スタイルが功を奏し、県外への販売シェアが高まっています。

さらに同社ではものづくり補助金を活用し、丸抜きの「そばの実」をつくる機械を導入。自家製粉にこだわるそば店向けにそばの実を販売する、ニッチなビジネスにも手応えを感じています。

「こだわりのそば店にはそば粉ではなく、そばの実を納入し、石臼挽きで自家製粉してもらおう。そんなビジネスをしているのはうちだけで、競合がありません。今後、そば店向けにはそばの実を売るビジネスに切り換えていきたいと考えています」



ネット販売の梱包作業

流通はどんどん変わっていくので、従来と同じビジネスをしていてはだめ、という大西社長。今後は地元農家と連携し、積極的に農商工連携を図っていこうと考えています。



有限会社 大西製粉

代表者 代表取締役社長 大西 響
創業 1892（明治25）年
資本金 350万円 従業員数 12人
本社 小諸市甲1581-3

TEL0267-22-0585 FAX0267-22-1780

事業内容 そば粉の製造、販売

ホームページ <http://www.konaya.jp/>

