

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。

大西製粉社長は同社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。



商品の購入もできる大西製粉ホームページ

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



「丸抜き」そばの実の製造機械



そばの実

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
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/>

