



平坦な土地ではなくいわゆる「中山間地」にある。この起伏が来訪者には自然に親しめる場所という付加価値を提供している。敷地内には無料休憩所などもある



マルチメディア課 課長  
中庄司秀一氏  
現場を知り経営者の意図を理解できる人材として、自社に必要なITを選択・活用

ITシステムを担当するのは、マルチメディア課課長の中庄司秀一氏である。松岡社長の考え方を理解し、それを現場の状況に即して具体化できる力を買われている。同社のデータ活用について、中庄司氏は次のように説明する。

「POSデータといっても、実は、販売動向を分析して商品開発する使い方は少々異なります。私どもが想定するファンになっていただきたいお客様と商品がかみ合っているかどうかを照合することが多いです」

仮説を検証する手段としてのデータ活用だ。松岡社長は自社のビジネスを、「ある意味、自分勝手であり、独自の案を仕掛けてお客様に本当に喜んで欲しいと考えています」と表現する。単純に顧客の言うとおりにするのではなく、需要の創出に力点を置いているのだ。現在の主要顧客層は50代〜60代。ドライブの途中に立ち寄り、近所の人や孫の分までまとめて買ってきてくれる人だ。事実、多い人は3キロ入りを20箱も購入して



2010年3月には菊池市の福村三男市長（写真中央）に、中小企業IT経営力大賞ITコーディネータ協会会長賞受賞を報告。写真はその時のもの



代表取締役社長 松岡義博氏  
社団法人日本農業法人協会の会長も務める

**会社概要**

**農業生産法人 有限会社コココファーム**

熊本県菊池市下河原2818  
設立：1995年（創業1968年）  
従業員数：120名

事業内容：  
鶏卵の製造、  
食品製造販売、飲食業  
URL：  
<http://cocco-farm.co.jp>

ホームページでは、CMで流れるテーマ曲の動画も見られる

熊本県の中北部に位置する菊池市。ここに、朝取り卵で人気のコココファームがある。卵を食べてみると、臭みがなく深い味わいだ。創業者の松岡義博社長は、実は一度農業から離れている。「将来の展望が描けない」と家を飛び出し納得の行く職を探し歩き、東京にも出た。しかし感じたのは都会の冷たさだった。仕事上の怪我を機にもう一度自己を見つめ直し

た。「自分は都会の人間ではないな、と思いました。過疎化し不便だけれど、田舎の自然や人間関係が宝に見えてきたのです」

故郷に戻り関心したのは、取りたての温かい卵をかけたご飯の幸せな思い出だった。「自分は、あつたかい卵を届ける仕事をする」——こうして40年前、400羽の養鶏からスタートしたのがコココファームなのだ。松岡社長のビジネスの

事例 農業をビジネスに

「産みたてのあつたかい卵を届けたい」  
情報の発信基地としてファンを増やす

中小企業IT経営力大賞2010 ITコーディネータ協会会長賞受賞  
熊本県菊池市 農業・食品製造業 コッコファーム

年47万人が来訪  
リピート率60%

原点は、今も変わっていない。コココファームは6万5千平方メートルの敷地を有し、養鶏場、卵や自社製品の直売店、オムライスが看板のレストラン、卵の殻と鶏ふんを利用して栽培する観光バナナ園などを建設。年間のべ47万人が訪れ、3キロ詰め朝取り卵の箱が次々売れていく。そして顧客のリピート率は60%に達している。初めは卵の行商から始めたという松岡社長は、相場に左右される農業の不安定さを克服すべく店舗による直接販売へ踏み切った。地方発送も行ってはいたが、壊れやすい卵は梱包などに時間がかかり効率的とはいえなかった。

そこで、「全国から菊池市のコッ

コファームへ来てもらう」との発想で、各種設備を整えてきた。「特色のある物販、そこに行く価値があることが大切」と松岡社長は強調する。オリジナル商品も充実し、訪問の楽しみを増やした。

そして、顧客との重要な仲立ちになるのが情報である。コココファームでは、ホームページはもちろん、直接顧客に配布する情報誌を毎月、従業員自らが作成するなど情報発信に力を入れている。一方で、POSレジや会員カードを導入して、顧客の動向を把握するようにしている。200円払って加入するカード会員はすでに1万7000人もいるそうだ。

購買データで仮説を確かめる

こうした情報活用の基盤となる

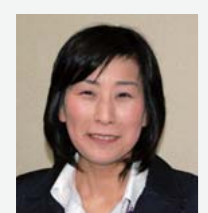
いくという。「代表買い」をし、高い購入実績のある顧客はもはやパートナーのようなもの。「一緒に経営を支えてもらうメンバーになってほしい」（松岡社長）とも考えている。会員制度はコココファームのファン作り、そしてファンが誰かを特定してさらに自社の想いを伝えるために機能しているのだ。

次の課題は情報の管理面

同社は従業員の3分の1が55歳以上であるため、ITの活用においては、「使いこなせるものである

ること」を重視。中庄司氏は、自社に必要なものを選び取る姿勢で臨み、コンピューター利用と並行してノートへの記録などアナログも残しているという。ただ、顧客情報を扱うので情報セキュリティは必須となる。この点は、地元ITコーディネータ中尾克代氏のサポートを受けながら、知識を深め、対策を進めていくところだという。2011年には各施設を1カ所に統合したマルチメディアセンターを建設予定。どんな場となるのか。それはコココファームを訪れ、直接確かめてほしい。

サポーター紹介



ITコーディネータ  
中尾克代氏  
熊本ソフトウェア株式会社  
<http://www.kmt-ics.co.jp/>

周囲の人を元気にさせるエネルギーなITコーディネータ。2009年のセイブ・グリーンに引き続き、中小企業IT経営力大賞優秀賞を熊本県内から輩出した。ISO品質・環境・ISMSの支援業務やプライバシーマーク審査員などを行い、現在は独立系ITコーディネータとして広く活躍している。コココファームとは、菊池市の行政改革委員として松岡社長と席を並べたことがきっかけ。セキュリティ面を中心にアドバイス、「知識を少しずつ増やしていく際の翻訳者になっていただいています」と中庄司氏はいう。1つの方法を押し付けない姿勢に好感を持っているそうだ。中尾氏は「標準的なあり方をまぎちんとお伝えし、コココファームとして必要なものを選んでいただけるようになっています」という。地域へ人を呼び込もうというコココファームのビジネスに共感し、ITコーディネータとして全国への情報発信の拠点となることも期待されている。松岡社長は、「地元から貴重な人材が得られました。当社の今後を考えると“会うべくして会った”というところかもしれません」と笑顔で語る。2011年開設のマルチメディアセンターについても協力を得ていきたいとのことだ。

