



COMPANY'S
CHALLENGE

NO.112



アジフライから化粧水まで “縁”がつないだビジネスに注目

株式会社調和コーポレーション 代表取締役 仙野 秀児氏

1日3,000枚を売り上げる 松浦のアジフライ

イラストが一際目立つキッチンカーで販売されている、大人気のアジフライ。日本一の漁獲高を誇る長崎県松浦市で水揚げされた新鮮な真アジが使われています。

このアジフライの移動販売を手掛けたのが、福岡市西区生松台に本社を構え、水産加工品の販売を行う(株)調和コーポレーションです。長崎県出身で実家が水産加工品の工場だったという代表取締役社長の仙野秀児さんは、地元長崎の商品をもっと広めたいという想いから、看板商品のアジフライを中心とした食品販売事業を営んでいます。

アジフライは、イベント時には1日

3,000枚を売り上げる日もあるなど、多くの人に親しまれています。仙野さんは、「人との“縁”が生んだ商品」だと振り返ります。「お取引先である高校の先輩の会社が、松浦に工場を作り、アジフライを製造・販売すると聞いて食べさせてもらおうと、とても美味しかったんです。自社でも取扱いをさせていただくことになったのですが、バイヤーによって味の好みが違うため、商談で採用してもらえないこともしばしば。であれば、BtoBではなくBtoCで、自分で直接顧客に販売したいと思ったんです」。そこからは持ち前の行動力を発揮し、すぐにキッチンカーを購入。仙野さんのサッカーの恩師を通じて、長崎のプロサッカークラブの試合会場で販売したところ、子どもから大人まで幅広い世代から人気を集めました。

とはいえ、イベント販売は天候などに左右されるのが難点。そこで仙野さんは、ビジネスモデルを確立しようと1年かけて徹底的にマーケティングリサーチに取り組みました。福祉施設やホームセンター、美容室、郵便局などさまざまな場所にキッチンカーを走らせ、曜日や時間帯ごとの売れ行きを緻密にチェック。地道な検証を重ね、販売効率をアップさせていった結果、アジフライの販売をスタートした2022年の売上は1,000万円超を記録しました。仙野さんは「自宅で揚げ物を作るのが手間だと思う方が、こんなに多いとは思いませんでした。夕飯を買って帰る会社帰りの時間帯に販売時間を設定したことで、売上も順調に伸びていきました」と話します。

そんな中、早良区の藤崎通り商店街への店舗出店の話が舞い込み、2023

【プロフィール】

長崎県生まれ。大学卒業後、大阪の水産商社に入社。会社員として働く傍ら、家業である水産工場を手伝う。さまざまな“縁”をきっかけに、2010年3月に(株)調和コーポレーションを設立。



1 さまざまな場所でアジフライを販売するキッチンカー。車体にはモニターを設置し、アニメを放送するなど待ち時間も楽しんでもらう工夫をしている

3 店内には、アジフライ以外にも、長崎の海産物などがずらりと並び、多くの地域住民から人気を集めている

2 アジフライは4枚入り。店頭では揚げたてを販売。14枚入り冷凍アジフライや、調和コーポレーションが開発した、油で揚げて冷凍している「調理済みアジフライ」も購入できる

4 アジフライにぴったりの特製タルタルソース「松浦タルタル」(500g入り、税込1,200円)。松浦市で開催された「アジフライに合うソースコンテスト」で金賞を獲得。隠し味に松浦産の茶葉が使われている

年に「長崎よかもん堂仙野」をオープン。アジフライだけではなく、長崎県産の干物や島原ハムなど地元の味を店頭にならりと並べ、長崎の商品をさらに多くの人に届けています。

その行動力の源について仙野さんは、「お客様からの“ありがとう”を糧に楽しく働くことです。自分で商品や売り場を見つけて、値段を設定して販売するように、新しいことを始めるのは面白いですね。そしてその商品を食べ“美味しい”という声を聞くと、次はもっと美味しいものを届けたくります。何より皆さんからの“ありがとう”を聞くのが本当に嬉しいです。そして、私からも1日に100回以上お客様に心から『ありがとうございます』を言えるので、日頃のストレスもなくなりました」と話します。

大切にしている“縁”が つなぐ新たなビジネス

仙野さんの事業の成功には、行動力以外にも大きく影響したのがあると言います。それが、人との“縁”でした。「アジフライとの出会いも、スタジアムでの販売も、すべては人との“縁”から始

まりました。縁を大切にしているからこそ、いろんな商売の種も舞い込む。いまでもSNSで出店してほしいというダイレクトメッセージを受け取ったら、キッチンカーで販売に行くんですよ」と軽快なフットワークは健在です。

その“縁”から生まれたもうひとつの商品が、フコイダンを使った基礎化粧品です。海藻などの表面にある粘質性成分から抽出したもので、肌に潤いを与える効果があるといいます。この商品も「フコイダンの研究者と知り合った縁」から商品化に至ったとのこと。原料となる海藻は、本業の水産業のノウハウを活かして安価で仕入れることで、コストを抑えリーズナブルな価格を実現しています。仙野さんは今後も“縁”を大切に、さまざまな商品を仕掛けていく予定です。

次はキッチンカーを 使って社会貢献を

家庭では父として3人の子どもを育てる仙野さん。ダウン症の子どもがいる縁で、先日、福岡市立西部療育センターの講演に登壇しました。その際、子どもとアジフライの実演販売を行い、“障が

いがあっても、親子で一緒に働いて楽しい生活が送れる”というメッセージを伝えてきたそうです。「将来的には障がいを持つお子さんがいるご家庭にキッチンカーを貸し出し、親子で販売体験ができる機会を創っていきたいですね。親子でコミュニケーションがとれるとともに、何より“働くって楽しい”と感じてもらえると思います」と意気込みます。

商品開発から地域イベントでの社会貢献まで、仙野さんのビジネスは、常に“人との縁”を軸に動いています。その行動力と柔軟な発想で、これからも新しいチャレンジに向かっていきます。

取材日：4月18日



株式会社調和コーポレーション

〒819-0044 福岡市西区生松台2-23-3
TEL: 092-894-8013
<https://www.chouwa-cp.com/>
※画像は直営店の「長崎よかもん堂仙野」
(福岡市早良区高取2-1-8)

