



株式会社 ワキュウトレーディング

代表取締役社長 高橋 和久

受賞理由

●まだ国内のマッシュルームの生産量も流通量も少ない中、試食販売やレストランへのメニュー提案を通じて市場を拡大。さらに欧州のマッシュルーム栽培技術を用いて国内生産農家への技術指導を行い、品質向上、生産量増大に挑戦して業績を拡大させたこと。

株式会社 ワキュウトレーディング

事業内容 マッシュルーム専門商社

- 本社所在地：〒194-0021 東京都町田市中町4-24-17
- 業種：卸売業
- 創業：1995(平成7)年
- 従業員数：8人
- 資本金：1,000万円

”美味しさを多くの人に。
”
”きのこを信じ抜く「勇気」。”

生産現場から消費者まで、「All for マッシュルーム」

当社は、マッシュルームを専門に扱う商社です。95年当時、マッシュルームの国内生産量は茸類全体の0.7%。市場での存在感は無いも同然の時代でした。創業の動機は、当時勤務していた外食産業の海外赴任先で「きちんと管理されたマッシュルーム」を初めて食べ、あまりの美味に衝撃を受けたからです。この魅力をきちんと伝えられれば、未開拓の市場でシェアが取れるのでは、そして市場自体を拡大できるのでは。そう考え、独立に踏み切りました。

当時、マッシュルームは缶詰でのイメージが強く「味が無い」「使い方がわからない」という声が大半。『野菜売り場の品数を揃えるため』の存在でした。そこで市場の開拓、マッシュルームの美味しさの普及活動に取り組みました。エプロンをつけ、毎日スーパーで

試食販売を敢行。味が伝われば、使い方がわかれば消費は伸びると確信していたからです。バックヤードでパートの方々に『美味しい!』と絶賛され、その勢いで店頭に立ちました。やがて、1日1~2パックしか売れなかったものが800パック売れる日が出るなど、潮目が大きく変わってきたのです。試食販売を行った01年から06年の間、当社の年商は約2.5倍に伸びました。

一方で、当時は国内生産者の機械や設備も旧式の所が多く、お世辞にも生産性が高いとは言えない状況でした。そこで、マッシュルーム栽培の先進国・オランダをはじめヨーロッパの最新農場を足かけ7年かけて視察。「日本のマッシュルーム栽培技術はオランダから20年以上遅れている」。私は危機感を抱き、状況を打開できる糸口を必死に探し歩きました。その

中で、コンピューター管理による最新の栽培設備に出会い、国内生産者への輸入を開始。品質向上と安定的な供給体制の確保に努めました。

現在、道はまだ途中です。マッシュルームの日本人1人当たり年間消費量は2000年の約30gから2倍の約60gに伸び、当社も4年前にマッシュルーム専門のレストランを開業するなど、次々に攻めの手を打っていますが、私の目標は年間消費量「1,000g」です。マッシュルームに惚れ込んだ私の挑戦は、まだまだ続きます。



- 1 フランスの種菌工場視察。マッシュルーム設備・資材の輸入を手助けたフランス人(左端)。日本語堪能な「頼れる同志」
- 2 ベトナム・ラムドン省での堆肥作り指導風景。海外初出店となるレストラン「MUSHROOM TOKYO」のホーチミン進出準備を始めている
- 3 超特大のマッシュルーム「ギガマッシュ®」。従来生産者が廃棄していたものを受注生産品として商品化。大きな話題となった。味は通常のものよりも深みと薫りがある
- 4 ベトナムでの出荷・検品作業指導風景

