

豊かなみのりにご奉仕する。



クラギ株式会社



本社隣接の農業屋松阪センター店

企業概要



代表取締役社長

竹内 秀樹氏

所在地 三重県松阪市川井町花田539
TEL:0598-26-1111 FAX:0598-26-1113
創業 1603年(慶長8年)9月
設立 1963年(昭和38年)12月
資本金 5,000万円
従業員数 340人(2021年9月現在)
事業内容 農業関連品の販売
U R L <http://www.nogyoya.jp/>



農業屋1号店

日本初の種苗と 農業用品の専門店

クラギ株式会社は、松阪市を中心に東海や関西で51店舗展開している。農業屋は、種・苗から肥料、資材、農業機械など、農家のあらゆるニーズを満たすことを掲げる種苗と農業用品の専門店だ。家庭菜園を楽しむ個人のお客様には店舗を通じて、プロの

農家には農業経営のサポートを通じて、「農」に関わるすべての人とのつながりを目指している。

今から約400年前の

1603年(慶長8年)、倉田儀八氏が松坂(松阪)新町にて種苗問屋の「倉田儀八商店」を創業した。明治・大正・昭和という時代を農業とともに歩み、竹内千宏氏が「クラギ種苗株式会社」として法人を設立した。

当時は、卸売りがメインの業態であった。ところが、1970年代の二度の石油危機が引き金となつた不況の影響で消費が冷え込み、卸先の販売が低迷。そのおりを受けて同社の売上も激減した。そこで時代の変化を先読みし、エンドユーザーである農家に直接販売する小売へと業態転換に踏み切ることに活路を見出した。当時は、種苗は種苗屋でし

「農業マーケットは、もっともっと面白くなる」「農業マーケットは、もっともっと成長する」をモットーに、株式会社クラギは、「農」に関わる新たなビジネスモデルを展開し進化を続ける。



倉田儀八商店当時の案内



他にも農産物流通事業として、農家の販路拡大支援を積極的に実施している。地産地消で顔の見える農家の先駆けとして、2006年に「農家の産直市場みのり」久居店を開店。「農業屋」が農産物を作る人と食べる人のつなぎ役となり、消費者の声を農家に届けることで、より消費者のニーズを取り入れた野菜の栽培につなげている。

そこで、二つにあつた栽培を行うことで、消費者により手に取つてもらえる。そんな好循環を生み出そうとしている。

そして、B to Bの事業としてはハッピーベジタブル事業がある。東海・関西をメインに、各地の農家と一流レストランのシェフとのマッチングを行っている。「農業屋」のお客様は、ほぼ全員が農家である。つまり、出店地域の農家とのつながり自体がクラギの宝である。つまり財産である。そのつながりを活かせないかと始まった事業で、一般的には流通しない珍しい野菜や果物を生産している農家と、それらを欲しがっているシェフを繋ぐ新しいサービスだ。レストランとしては、少量多品種の珍しい素材を安定して手に入れることができ。一方で、少量多品種を栽培する農家は、コストや効率の観点から、一般的な農産物の販路とは差別化して商売する必要がある。そんな両者とともにハッピになれる事業を目指している。今ではシェフの方から農家の栽培リクエストもあり、農家の栽培計画の支援も行っている。



1982年に日本初の農業用品専門店である「農業屋」1号店をオープン。「農」に関する商品が一ヵ所で全て揃えられることをコンセプトに据えた。

そして、農業屋が奈良県に初出店した1997年10月に、36歳の若さで現社長の竹内秀樹氏

社農場を持ち、400種以上におよぶ野菜と花の苗を生産している。お客様とのコミュニケーションを密にすることで具体的なニーズを聞き取り、ニーズに合った多品種で良質な育苗を実践している。

そして、高い専門性を發揮するには、社員の豊富な知識が最も重要である。取扱い商品についての知識や農業機械の構造理解と修理技術の習得も求められる。社内研修の随時開催と社外研修への派遣を行い、常に知識や情報の更新を絶やさない。農業技術アドバイザーの育成や農業解剖と修理技術の習得も求められる。

同社の強みである、地域密着型の経営によって、お客様とのコミュニケーションから生まれた事

地域密着が生んだ 新サービス

同社の強みである、地域密着型の経営によって、お客様とのコミュニケーションによって、お客様の声もあり、気軽に相談できると喜んでいただいている」と竹内社長は話す。

業やサービスがたくさんある。2019年6月には「防獣バス」を発足した。猪や猿、鹿などの獣害に悩む農家に対してブレット端末を使用した研修体制を構築し、研修以外にも全国の社員同士のコミュニケーションツールとしての活用も考えている。「社員には自ら学ぶ姿勢を大切にしてほしい。やらされていると感じる面白くない。自ら進んでやるからこそ、学びは知識となり蓄えられる」と竹内社長は熱を込める。

物検査員資格などの取得を積極的に推奨している。コロナ禍に伴わらず、社員自らが学びたいときに学ぶことができるようタブレット端末を使用した研修体制を構築し、研修以外にも全国の社員同士のコミュニケーションツールとしての活用も考えている。具体的には、電気柵やネットの設置、農家向けに獣害についての勉強会を開催し、作物を守るための方法をアドバイスしている。「丹精込めて栽培し、やつと収穫ができるとなつた段階で、獣害にやられてしまう農家さんの悔しい気持ちに何とか応えたいとの思いがあつた。また、家庭菜園などの限られた規模の場合、どこに相談していいか困つてたというお客様の声もあり、気軽に相談できると喜んでいただいている」と竹内社長は話す。



か購入できず、農業用資材は資材屋でしか購入できないというのが一般的であった。また、兼業農家が大半を占めながらも、農業専門店は土日が休業日であり、農家にとって不便な状況であった。そこで、同社は1973年にクラギ株式会社へ名称を変え、1982年に日本初の農業用品専門店である「農業屋」1号店をオープン。「農」に関する商品が一ヵ所で全て揃えられるこ

とをコンセプトに据えた。

同社の強みは、なんといつても高い専門性と地域密着型サービスだ。400年以上続く種屋という歴史は、日本各地とのネットワークを作り上げ、あらゆる品種の種を取り揃えることを可能とした。また、松阪市内に自己農場を持ち、400種以上にわたる野菜と花の苗を生産している。お客様とのコミュニケーションを密にすることで具体的なニーズを聞き取り、ニーズに合った多品種で良質な育苗を実践している。

そして、高い専門性を發揮するには、社員の豊富な知識が最も重要である。取扱い商品についての知識や農業機械の構造理解と修理技術の習得も求められる。社内研修の随時開催と社外研修への派遣を行い、常に知識や情報の更新を絶やさない。農業技術アドバイザーの育成や農業解剖と修理技術の習得も求められる。

同社の強みである、地域密着型の経営によって、お客様とのコミュニケーションから生まれた事

業やサービスがたくさんある。2019年6月には「防獣バス」を発足した。猪や猿、鹿などの獣害に悩む農家に対してブレット端末を使用した研修体制を構築し、研修以外にも全国の社員同士のコミュニケーションツールとしての活用も考えている。具体的には、電気柵やネットの設置、農家向けに獣害についての勉強会を開催し、作物を守るための方法をアドバイスしている。「丹精込めて栽培し、やつと収穫ができるとなつた段階で、獣害にやられてしまう農家さんの悔しい気持ちに何とか応えたいとの思いがあつた。また、家庭菜園などの限られた規模の場合、どこに相談していいか困つてたというお客様の声もあり、気軽に相談できると喜んでいただいている」と竹内社長は話す。

が社長に就任。新進気鋭の若手経営者が、今のクラギを作り上げることとなる。