

Made in TADOTSU

蒼のダイヤ



DISCOVERY

SHIKOKU ZAIMU KYOKU

2026, Jan. @多度津町

～耕作放棄地に芽吹いたひとつぶの希望～

株式会社 蒼のダイヤ

代表取締役社長 細川 勝

■address 香川県仲多度郡多度津町
見立1856番地3号

■Website <https://aonodia.com>



地元農地の荒廃を何とかしたいとの思いから、仲間とともにオリーブ栽培を開始。「これしかない」と苗木を植え、生産から加工・販売までを一貫して行う6次産業化の仕組みを構築。“蒼のダイヤ”はやがてコンクールで評価されるブランドへ成長。今回は、その歩みと今後の後継者育成への思いを細川代表に伺いました。

◆ オリーブ栽培を始めたきっかけ

▼なぜ、多度津でオリーブ栽培をはじめたのですか。

55歳で鉄道会社を早期退職し、多度津の実家へ戻ったことがすべての始まりでした。実家は農業と民宿を営んでおり、長男として跡を継ぐため帰郷しましたが、地域では“55歳はまだ若い”とされ、農業委員など様々な役割を引き受けるうちに、耕作放棄地対策が大きな課題になっていることに気づきました。

ちょうどその頃、香川県がオリーブ栽培を小豆島だけでなく本土側でも拡大したいという方針を出し、「手間が比較的少なく、年齢を重ねても取り組みやすい作物」と聞いたことが大きな転機になりました。それまで私自身はオリーブの知識ゼロでしたが、小豆島の気候と多度津が似ている点にも可能性を感じ、仲間とともに荒れ地を開墾し、まずは40アールに約400本を植えるところからスタートしました。

2年後、順調に育つ確信を得て、農家仲間が一齐にそれぞれの畑へ植え広げ、面積は40アールから600アールへと一気に拡大。“まず自分がやってみる”という私の信条の通り、ゼロからの挑戦が本格的なオリーブ産地づくりの第一歩となりました。

◆ “まず自分がやってみる”という姿勢

▼新しい事業への不安や、周囲の反応はどうでしたか。

正直、不安は常にありました。親からも「そんな新しいことをして大丈夫か」と心配されましたし、自分自身も、育つのか、売れるのか、事業として成り立つのか…考えればキリがありません。ただ私自身は“まず自分がやってみる”というのが基本姿勢。現場に立ち、実際に育つか、味はどうか、売れるのか、一つ一つ確かめながら前に進んできました。

経営面では特に苦勞が大きく、会社設立後しばらくは赤字続きで眠れない日々もありました。

しかし、「一定量まで生産量が増えれば黒字化できる」という見通しがあったため、仲間とともに規模拡大に取り組み、徐々に結果が見えてきました。コロナ禍では百貨店等での試食販売がすべて止まり、一時は売上が急落。令和6年はオリーブの実の収量がわずか5トンという凶作にも見舞われましたが、その時々でどう乗り切るか考え続けて今日があります。

“まず動き、やってみて、反応を見ながら次を考える”この繰り返しで15年間の支えになってきました。



◆ 商品開発と販売の工夫

▼商品づくりや販売で工夫してきた点を教えてください。

蒼のダイヤの基本は「美味しさを知らせてもらうこと」です。オリーブオイルは『香り・苦味・辛味』のバランスが命。国産のオリーブオイルを味わったことのない方がほとんどなので、試食を通して本当の美味しさに触れていただくことを大切にしています。

首都圏の百貨店等で販売してきましたが、その多くが試食販売から広がったご縁です。加工品では、新鮮なオリーブの実を塩漬けた「Olive Dolce」、オリーブの実とアンチョビなどの具材をペーストにした「タップナード」、商品名が「おはしで食べるオリーブ」という佃煮も開発しました。



開発した商品は、かがわ県産品コンクールに出品し、令和5年度に「タップナード」、令和6年度に「おはしで食べるオリーブ」が知事賞(最優秀賞)を受賞し、2年連続での最優秀賞受賞となりました。

コロナ禍で試食販売ができず苦しい時期もありましたが、地道な活動の積み重ねが現在のブランド力につながっていると思います。



少し坂を上がれば、瀬戸内海と島々が見渡せる。

その季節季節で、オリーブの木とか葉っぱとか、違うんですよ。

作業をしながら、ここから見る景色が好きなんです。



◆ 人脈づくりと販路拡大



▼人脈づくりや販路拡大で大切にしてきたことは何ですか。

私がずっと大切にしているのは“当たって砕ける”の精神です。実際に、小豆島のオリーブ農家の方や加工会社の方に会いに行き、話したり、味わってもらうことでしか、本当の理解やつながりは生まれなと思っています。首都圏の百貨店等との取引も、紹介や商談会での出会いを何度も重ねる中で実現したものです。

また、地域の企業が新規事業として多度津のオリーブに関心を寄せ、共同でオリーブオイルの販売に取り組んでくださったことは、大きな転機となりました。販売網や情報を共有することで以前と比べて販路や人脈が大きく広がりました。

地道に、丁寧に、そして前向きに動くこと。その積み重ねが“蒼のダイヤ”というブランドを広げてきたのだと思います。

現在は新たな企業とも協力し、経営の基盤づくりや販売網の強化を進めています。



▼ オリーブ事業が地域に与えた変化と、これからの蒼のダイヤについて教えてください。



オリーブを植える人は少しずつ増えています。うちが農家さんのオリーブの実を買い取り、商品として販売していることが知られるようになり、「やってみようかな」と挑戦する方が増えてきました。収穫期には手伝いに来る人も多く、地域の新しい交流の場にもなっています。

一方で、農家の高齢化が進み、世代交代は急務です。今年は新しく130本の苗を植える予定で、次の世代が責任を持って育てられるよう、一緒に畑づくりから取り組んでいます。会社としても後継者を育成しながら、経営を支えてくれるパートナー企業と協力体制を整えているところです。



今後は、規模を現在の倍にして、売上1億円を中期目標としています。100年企業として“多度津の未来を支える存在になりたい”、“小豆島とともに本土側のオリーブ産業も発展させ、香川県全体の価値向上に貢献したい”と考えています。

若い人には、まず体験して魅力を感じてもらうことが大切です。収穫体験や小豆島との交流、三つ星レストランのシェフ来訪など、オリーブの現場を通じて新たな関心を生み出せるような取り組みを、これからも続けていきます。

～取材を終えて～

◆ 蒼のダイヤのオリーブオイルの特徴や味わい方を紹介される細川代表は生き生きとしていて、自社商品への誇りや愛が伝わってきました。「まず自分がやってみる」「当たって砕けろ」の精神と、いいものを消費者に届けたいという想いが、ここまで事業を営んでこられた秘訣なのだろうと思いました。

オリーブといえば小豆島のイメージでしたが、多度津町でも栽培されていること、そして高品質の商品が揃っていることが広まってほしいと思います。(会計課 土井)

◆ 「事業を始めてから安心して眠れた日はない」というお言葉から、私の想像をはるかに超えるご苦労があったことが伝わり、事業を継続することの重みを感じました。また、オリーブオイルをサラダやパスタだけでなく、卵料理など幅広い料理で試し続けられていることや、販売を百貨店等に任せきりにせず、自ら店頭に立って試食を勧め、消費者と直接向き合われている姿など、地道な努力が印象的でした。(管財総括第一課 吉田)

