

人と企業、求職と採用をつなぐ—

びんご経済レポート

2025

9 | 1

No.2284

(本体価格 546 円)

600yen

株式会社瀬戸内百姓
代表取締役社長

山岡 由明氏

この【人】に聞く

地方でも稼げる実証例発信
若き挑戦者たちを増やしたい

PICK UP

入江豊三郎本店がセパレートの着物レンタル展開
あいおいニッセイ同和損保と尾道警察署が安全運転コンテスト
世界最小級釣り竿をカスタムが一般販売開始
福山大・周南公立大が尾道の産業を知る合同ゼミ合宿



<https://keizai-report.com/web/>



山岡 由明 (やまおか よしあき)

1991年、尾道市生まれ。広島経済大学経済学部を卒業後、広島県府中市の作業服メーカーで営業職を約3年経験した。退職後、大阪へ移住し友人と共に人材派遣会社を起業。2020年にUターンし、21年2月に尾道で株式会社瀬戸内百姓を起業した。8月に東京支社が完成。

株式会社瀬戸内百姓

設立:2020年
資本金:180万円
住所:尾道市山波町247-7
TEL:090-4897-7304
公式HP:<https://www.kaijulemon.com/>
事業内容:農産物の加工流通、業務用商品の開発

これからの展開で一番注目してほしいのは、「怪獣果実シリーズ」です。レモンで作ったモデルを、そのままハッサクとか、ほかの瀬戸内の果実に広げていこうと思っています。すでに「イズミ」さんとコラボした「怪獣はっさくチューハイ」の商品化も実現しています。ひとつの商品に依存しすぎるリスクを避けたいという現実的な理由と、地域の農業全体にもっと貢献したい思いからです。

ハッサクは因島が発祥の地ですが、尾道以外の

地方商材を未来につなきたい

味覚糖」さんから声が掛かり、人気商品である「ぶっちょ」とのコラボが実現しました。その後も、三原の「八天堂」さんとコラボした「くりむパン」が、約1万6000店舗以上ある「ファミリーマート」さん限定で全国展開、ほかにも有名企業との取り組みが次々と広がって、今でも新しいコラボ案件の話があり光栄です。



イズミで販売の怪獣レモンチューハイと怪獣はっさくチューハイ

規格外の未来を描け

山岡 由明

2025 9/18 (木)

18:45-20:45

2025年9月18日(木)尾道市市民会館大ホールで開催

講師:尾道市役所多目的スペース1.2 (定員:200名、参加費:無料)

開催地:尾道市役所多目的スペース1.2 (定員:200名、参加費:無料)

お問い合わせ先:084-923-0286

主催:一般社団法人 広島県中小企業家同友会 尾道支部

地方こそチャンスがある

僕自身が成功することで、尾道出身の若い起業家がどんどん生まれてきてほしいと思っています。です。「地方でもしっかり稼げる」という実証例があるだけで、地元に残ろうとする若者も増えるし、外に出た人が「また帰って挑戦してみようかな」と思いつきかけにもなるはず。実際、地方の課題のひとつは人材の流出です。でも、稼げるモデルがあれば歯止めになるし、Uターンやインターンを後押しする強力な要因になると思います。起業家だけに限らず、自らの挑戦が「失敗を恐れず挑戦し続ける人」を増やす契機になればと考えています。挑戦が挑戦を呼び、地域に新たな循環が生まれることを目指したいですね。

この「人」に聞く

株式会社瀬戸内百姓

代表取締役社長

山岡 由明氏



地方でも稼げる実証例発信
若き挑戦者たちを増やしたい

規格外のレモンを「怪獣」に見立ててブランド化した「怪獣レモン」。(株)瀬戸内百姓は「日経トレンド」の2025年ヒット予測や「Hiroshima FOOD BATONプログラム」に選出されるなど、その勢いは加速している。「UHA味覚糖」「八天堂」など大手とのコラボも相次ぎ、街で目にする機会も増えた。



後藤鉦泉所などで販売される怪獣レモンサイダー

友人4人で立ち上げた人材派遣会社は、本当に順調でした。生活するの、ちよつとぜいたくするのにも困らないくらいの収入があつて、「稼ごたい」って思いで大阪に行っていたので、気持ち的にはずっと出稼ぎの感覚でした。なので、毎月か2カ月に一度は尾道

順風満帆だった大阪時代

に戻ってました。新型コロナウイルスの流行により在宅勤務が増え、自分自身の人生について見直すきっかけができました。

元々農業に関わる仕事をやりたい気持ちがあつたので、海田町の唐辛子農家さんのもとに修業に行き、紆余曲折ありつつ最終的にたどり着いたのがレモンでした。

規格外のレモンを高値で販売

枝で擦れるなどして、3、4割のレモンは表面の凹凸や斑点が目立ち、ごまかした姿になってしまします。安価で取引されるのが当たり前の規格外のレモンを怪獣に見立てて「怪獣レモン」として、福井県立恐竜博物館で、1個1080円(2021年当時)で販売しました。子どもたちからは好感度だったものの、売り上げはゼロでした。ですが可能性があることは感じました。

どんな商品だったらずに取ってみたいやすく、売れるだろうと考えて、尾道市向島町の「後藤鉦泉所」に、レモン果汁、瓶、商品のラベルを持参し、飛び込み営業しました。そこで生まれたのが、「怪獣サイダー」です。インパクトのあるデザインは好評で、売り上げは右肩上がり。尾道の名物にもなり、後藤鉦泉所の森本繁郎代表と一緒に作り上げてきた成果だと実感しています。

ブランディング戦略が成功

「怪獣レモン」という親しみやすくインパクトのある名前にしたことで、口コミで広がり、結果的に全国で知られるようになりました。「UHA