

七十七ビジネス大賞受賞

第14回(平成23年度)

企業 インタビュー

Interview

株式会社ヤマウチ

代表取締役社長 山内 正文 氏



会社概要

住 所：本吉郡南三陸町志津川字沼田150-35

設 立：昭和63年(創業：昭和24年)

資 本 金：20百万円

事業内容：鮮魚・水産加工品製造販売業

電 話：0226(46)2159

U R L：http://www.yamauchi-f.com

永年にわたり南三陸町の豊富な水産物を活用した水産加工品を製造、東日本大震災で壊滅的な被害を受けた南三陸町の復旧・復興に向け、地域の旗振り役として尽力

今回は「七十七ビジネス大賞」受賞企業の中から株式会社ヤマウチを訪ねました。当社は「三陸産・無添加・手造り」にこだわり、約300種類の水産加工品を製造・販売しており、全国の水産加工品評会において数多くの賞を受賞しています。

昨年の東日本大震災で発生した津波により、店舗・工場等全施設が壊滅的な被害を受けましたが、現在2店舗を構え営業を再開しています。当社の山内社長に、創業から今日に至るまでの経緯や今後の事業展開、会社経営、また、地域の復興に対する思いなどについてお伺いしました。

——七十七ビジネス大賞を受賞されたご感想をお願いします。

当社のような小さな会社が受賞できるとは思っていませんでしたので、本当に驚きました。推薦を頂き応募させて頂いたのですが、このような賞にチャレンジする機会を頂き、受賞できたことを大変嬉しく思っています。

鮮魚店から加工品製造業へ

——創業から今日に至るまでの経緯について教えてください。

祖父の代から、南三陸町で「山内鮮魚店」という屋号の鮮魚店を営んでいました。昭和63年に私が引き継ぐこととなり、「株式会社ヤマウチ」に法人化し、現在に至っています。

もともとは魚の小売業を行っていましたが、加工品にも取り組んでいこうと思い、昭和63年から加工工場建設に取り組み、翌年の平成元年に完成しました。はじめは従業員もそれほど多くありませんで

したので、手作業で思いつくままに商品を作っていました。平成2年に宮城県の水産加工品評会に、鮭や牡蠣、ホヤ等の地元水産物6~7種の燻製を詰め合わせた「スモークセット」を出したところ、宮城県知事賞を頂くことができ、これをきっかけに加工品製造に力を入れていきました。震災前は帆立の燻製や焼きダコ、牡蠣の炙り等、約300種類の加工品を製造・販売していました。



商工団地の店舗

——加工品製造に取り組み始めたきっかけについて教えてください。

私たちの町、南三陸町は豊富な水産資源に恵まれた港町です。漁獲期には旬の魚介類が大量に水揚げされるのですが、獲れる量が多いため、どうしても余ってしまうことがあります。旬の美味しい魚を、余すことなく皆さんに食べて頂くにはどうすればよいかと考え、加工品製造に取り組みました。

「三陸産・無添加・手作り」

——商品開発への取り組みについて教えてください。

「三陸産・無添加・手作り」にこだわって商品開発を行っています。他の漁港で獲れたものも食べたことがあります、やっぱり「三陸産」のものは美味しいですね。南三陸町の志津川は、周囲を山に囲まれている特徴的な地形のため、雨水が山の栄養分をたっぷりと含んで志津川湾に流れ込みます。これにより餌となるプランクトンが豊富に育ち、美味しい水産物を生み出すのです。また、漁港が近いので

旬の食材を本当に美味しい時期に買うことができます。他の漁港で買おうとすると、少し時期がずれてしまったり、量が確保できなかったりするので、本当に美味しいものを提供するためにも地元である「三陸産」にこだわっています。

加工の際には、素材の味を活かしたシンプルな加工を行っています。本当に美味しい食材は、余計な添加物を加えずに酒とみりんと醤油でシンプルに加工した方が美味しい商品になります。

そして、丁寧に時間をかけて手造りにこだわっています。加工品製造を始めた当初から、きちんとした商品を作り、きちんとした売り方をして、少しずつ大きくしていこうと考えていましたので、機械による大量生産は考えていませんでした。また、大量生産し売れ残った在庫を抱えてしまうと、在庫処分のために安売りや投げ売りを行わなければならないのですが、当社では必要なものを必要な分だけ生産していますので、投げ売り等を行ったことはありません。



山内社長

——美味しさの秘訣について教えてください。

旬の素材を鮮度がいいうちに加工することと、調味料もきちんとしたものを使うことです。例えば牡蠣の加工品では春の牡蠣しか使わないようにしています。3月下旬の本当に美味しい時期の牡蠣を大量に仕入れ、それを原料として保存して1年分の加工品を製造します。

そして、調味料にもこだわり、素材の味に負けないくらいきちんとしたものを使うことによって、素

材本来の旨みを引き出すことができます。以前は安い調味料を使っていたのですが、周りの方々から「酒なら純米酒の〇〇がいいよ」「みりんは〇〇があるよ」とアドバイスを頂き、より美味しい商品を作ることができました。

——代表的な商品を教えて下さい。

鮮魚はもちろんのこと干物や塩辛、帆立や牡蠣の燻製等、様々な商品を取り扱っています。中でも帆立の炙りや燻りが人気です。厳選した大粒のほたてを塩と地酒で味付けをして炙り焼きにした「帆ッ伊達な炙り」は、平成18年に宮城県等主催の『みやぎものづくり大賞』で食品加工部門グランプリを受賞しました。姉妹商品である「帆ッ伊達な燻し」は平成20年に『水産加工たべもの展』で水産庁長官賞を受賞しました。

厳選した真いかを使用し天然塩だけで加工した無添加のいかの塩辛も、いか本来の甘みがあって美味しいと人気です。市販の塩辛は着色料で色をつけているためどれも同じ色になります。当社の商品は着色料を使用せず、いかの腑の色を活かしているため、商品の色が毎回違いますが、いか本来の自然の色・味を引き出しています。



「帆ッ伊達な炙り」

——経営理念についてお聞かせ下さい。

当社では、3つの経営理念を定めています。1つ目は「ふるさとの恵みを活かし、素材の本質を探究し、安全、安心な食品づくりを目指す」ということ。2つ目は「ふるさとの自然を愛し、限りある資源を活用し、住みよい地域づくりを目指す」ということ。そして3つ目は「お互いに向心を持ち、素直な心

で、夢を語る仲間作りを目指す」ということです。

当社の原点は「地元」にあります。食材も、人も、地元の良さを伝えながら営業していきたいと考え、この経営理念を作りました。経営理念を作ることによって、会社自体も変わることができたと思っています。理念にそった経営を行うためにはどうすればよいのかを常に考えるようになりました。迷った時には一度理念に戻って見つめ直し、考えるようにしています。理念に戻って考えることで、会社の方針がぶれないのではないかと思います。これは、私だけの考えではなく周りの仲間から教わったことでもあります。

——店舗についてお聞かせ下さい。

震災以降は「商工団地」と「南三陸さんさん商店街」の2店舗で営業を行っています。「商工団地」の店舗は昨年（平成23年）8月10日に開店しました。5月上旬に避難所を出てから、なんとかお盆までには開店しようと多くの方に協力して頂き、無事に開店することができました。思うように商品は揃えられませんでした。町内で1番早く開店したということもあり、多くの方々に利用して頂きました。現在は、再開した南三陸町魚市場や気仙沼から仕入れた鮮魚や精肉、野菜、日用品等も取り揃えています。また、隣に食堂を併設して海鮮丼やいくら丼、トンカツ定食等の日替わりメニューも提供しています。「南三陸さんさん商店街」



上：海鮮丼
下：復興地酒・復興祈願地ビール

の店舗は復興地酒や復興祈願地ビールなどのお酒を中心に取り扱っています。

南三陸の食材を全国にPR

——通信販売について教えてください。

最初はカタログ販売を行っていましたが、宅急便が普及するにつれ、購入した商品を宅急便で遠方の親戚等に送る人が増え始めました。そこで宅急便は事業のプラスになると判断し、通信販売を開始しました。始めたばかりの頃は右も左も分からず赤字続きでしたが、カタログ販売のお客様データを活用し徐々に売上を伸ばしていきました。2009年には、第13回『日本オンラインショッピング大賞』で全国1,042社の中から最優秀小規模サイト賞に選ばれました。

通信販売では、ターゲット層を絞ってピンポイントで販売を行うことができます。これまでの購入履歴等を参考にダイレクトメールの発送先を限定することによって、効果的な販売促進が行えると考えています。またインターネットを利用できる環境であれば24時間どこにいても注文することができますので、南三陸町の豊かな食材を全国にアピールするという点でも大きな役割を果たしています。

販売促進活動の一環として、季節ごとにイベントを開催し、ダイレクトメールをお送りしています。お中元やお歳暮の他にも、冬は寒鰯が美味しい時期ですので「寒鰯宅急便」、秋には「秋刀魚宅急便」等、旬の食材をメインにイベントを開催しています。

通常ですと、1日に50～100件ほどの注文がありますが、このようなイベントを行うと、多い月で8,000件の注文があります。

20分間の行動

——震災時の状況について教えてください。

震災時は店舗にいたのですが、すぐに店を閉めて高台に避難するようにと従業員に指示を出しました。その後、加工工場へ行き、高台への非難を指示しました。店舗も加工工場にも人が残っていないことを確認してから、もう一つの店舗と通信販売を行っていたコールセンターを見て回り、こちらにも誰も残っていないことを確認し、最後に自宅に戻り必要なものを持って高台にある志津川中学校に避難しました。その後発生した津波により店舗・工場等全施設が壊滅的な被害を受けました。

地震発生から避難までは約20分間でした。昔から海や川を見ながら行動していたので、20分間は津波がこないという確信があり、落ち着いて行動することができました。



震災後の加工工場

——以前から震災時の行動を考えていらっやったのですか。

30年以内に宮城県沖地震が起きると言われていましたし、津波がくることは意識していました。地震発生から津波がくるまでの20分間の行動は常に頭の中でシュミレーションしていました。「ぼうさい朝市ネットワーク」に加盟していたことも冷静に



「日本オンラインショッピング大賞」表彰状

行動できた一つの要因だと思います。

「ぼうさい朝市ネットワーク」とは、全国各地の商店街をネットワーク化し、災害時にスムーズに支援を行えるように「ぼうさい朝市（昼市）」というイベントを通じて、防災意識と人間関係を構築する取り組みです。この朝市（昼市）では、互いの地域の特産物を「美味しい救援物資」として提供し合い、販売活動を行っていました。また、災害時を想定して防災セミナー、防災訓練等も行っていました。

災害時には、直接被災地に救援物資を送るのではなく、近隣の商店街を「隣」と位置付け、そこから被災地に向け救援物資を搬送する「災害時の隣からの支援」という方式を採用しています。今回の震災では、山形県の酒田市を隣町とし、酒田市からトラックで救援物資を南三陸町まで運んで頂きました。3月20日頃には「ぼうさい朝市ネットワーク」の発案者の方が南三陸町にきてくださって、私達と一緒に避難所で寝泊まりしながら今後の対策について話し合ってくださいました。

福を興す市

——南三陸町「福興市」について教えてください。

「福興市」は、地元商店街や「ぼうさい朝市ネットワーク」に加盟している全国の商店街の皆さん、地元企業等が協力して、毎月最後の日曜日に開催しています。第1回は震災翌月の4月29日、30日に開催し、初日は約5,000人、二日目は約1万人の方がいらっしゃいました。鹿児島県をはじめ、全国各地からたくさんの特産物を提供して頂きました。また、テントや机等の備品も持参して下さり、さらに売上は全て復興資金にと寄付して頂きました。

第1回の「福興市」では「タコ」という単位の地域通貨も発行しました。登米や栗原の避難所へ移動されていた方々もいらしたのですが「また南三陸町へ戻ってきてほしい」という思いを込めて、ボランティアの方々の協力のもと、町外の避難所へもこの地域通貨を配布することができました。1人300タコ（＝300円）を1万人に配布し、「福興市」での買い物に利用して頂きました。震災後、買い物をする

という環境がありませんでしたので、久しぶりの市は大賑わいでした。

そして、この「福興市」が安否確認の場所にもなりました。友人や近所の人、震災後お互いに行方が分からなくなっていた人たちが会うことできて「今どこに暮らしているの」「家族は無事だったの」という会話が交わされていました。



「福興市」であいさつを行う山内社長

——今後も「福興市」を続けていくお考えですか。

はい。これからは震災前に行っていたイベントを少しずつ復活させていきたいと考えています。第17回にあたる8月には「かがり火祭り福興市」と題し、昔ながらのお祭りを「福興市」に取り入れて開催しました。今後も様々なイベントを取り入れながら開催していきたいと思っています。

また、今後は町民だけでなく観光客を呼び込めればと考えています。震災直後は他に買い物ができる場所がなく、皆さんたくさん買っていかれたのですが、今はある程度の物はどこでも買えるようになりましたので、「福興市」での消費が落ち込んでいます。そこで、観光客を呼び込み、消費を拡大させ、町おこしにつなげたいと考えています。そのためにも、旅行会社やブログ等を通してどんどん外に情報を発信していきたいと思っています。

支援を含んだ投資

——「被災地ファンド」について教えてください。

「被災地ファンド」とは、被災企業の支援を希望する全国の方々から、小口で資金を募集して設立し

たファンドです。被災企業が事業再建のための資金調達を行うために、東京のファンド運営会社が立ち上げてくれました。当社は、ファンドの目標金額を5,000万円に設定しました。募集開始時は1,000万円でも多いのではないかと考えていましたが、数か月後には約1,500人の方々に投資して頂いたおかげで満額が集まり、加工工場で使用する機械を購入することができました。しかも、「被災地ファンド」は半分は寄付として投資して頂いているため、残り半分を返済すればよく、本当に有り難いお話でした。

また、投資して下さった方々が企業を視察するツアー等も行われており「ファンドに投資した〇〇です。頑張ってください。」と声を掛けて頂くこともあります。投資して下さった方々に「見られている」という意識は、仕事を行う上でよい緊張感になり非常に良い関係が生まれていると思います。

——今後の事業展開について教えてください。

今後は3年で震災前の売上に戻すことを目標にしています。そのためには加工・生産に必要な設備等を一日も早く揃え、震災前の生産量に戻していかなければなりません。昨年の9月に冷凍工場が稼働し、今年の3月に新しい加工工場も稼働しましたが、今後も引き続き設備を増強していく必要があると思います。

また、原材料の確保と従業員の確保という問題もあります。これらの問題をどのように解決していくかが今後の課題です。



冷凍工場

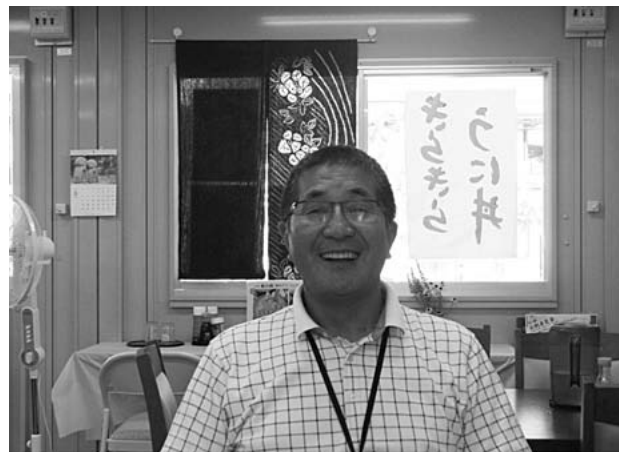
先導役として

——南三陸町の復興に対する思いについてお聞かせ下さい。

南三陸町は小さな町ですので、町の復興のためには頑張れる人がみんなを引っ張っていかなくてはならないと思っています。そういう人達が手を組んで、みんなで力を合わせて進んでいくことで、町の原型を取り戻すことができるのだと思います。

そのためには、私達水産加工業者がいち早く立ち上がり、みんなの先導役にならなければなりません。時間が経つにつれ南三陸を離れる人も増えてしまうのでスピードを上げて進んでいかなければいけないと思います。

南三陸町は町全体が壊滅的な被害を受けましたが、私達は決して諦めていません。当社の店舗・工場が再建されることが、町民の皆様を元気づけ、町の再生につながると信じています。もう一度、自然豊かな南三陸と町民の皆様の笑顔を取り戻すために、前を向いて進んで行きたいと思っています。



山内社長

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後ますますのご発展をお祈り申し上げます。

(24. 8. 20取材)