

七十七ビジネス大賞受賞

第15回(平成24年度)

企業 インタビュー

Interview

株式会社高政

代表取締役 高橋 正典 氏



会社概要

住 所：牡鹿郡女川町浦宿浜字浦宿81-36
設 立：昭和48年(創業：昭和12年)
資 本 金：50百万円
事業内容：水産加工業(魚肉すり身、魚肉練製品等)
電 話：0225(53)2854
U R L：http://www.takamasa.net/

宮城県の代表的な名産品「笹かまぼこ」等を、魚の特性を活かした独自の製法で永年にわたり製造、東日本大震災で甚大な被害を被った女川町の復興の牽引役として尽力

今回は「七十七ビジネス大賞」受賞企業の中から、株式会社高政を訪ねました。当社は、地元女川港水揚げの新鮮で高品質の魚に加え、品質がよく安定的な調達が可能なミャンマーに独自の輸入ルートを確保し、原料を仕入れています。当社独自の製法により製造された風味の良い製品(魚肉すり身、魚肉練製品等)は、「高政ブランド」として高い評価を受け、また、女川町の復旧・復興活動に積極的に取り組み、復興の牽引役としても高い評価を受けています。当社の高橋社長に、今日に至るまでの経緯や事業内容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。

当社のようなそれほど大きくない会社が受賞できるとは思っていませんでしたので、大変驚きました。ビジネス大賞という名誉のある賞を頂き、本当に有り難く思っています。また、受賞させて頂いたおかげで、取引先からの信用度が増したように感じています。

——社名の由来について教えてください。

当社の創業者は私の祖父で、名を「高橋政助」といいます。姓から1字と、名から1字とって「高政」と名付けたと聞いています。2代目である父は「高橋まさいち」、私は「高橋まさのり」、息子は「高橋まさき」で、我が家の男性はほとんどの人が名前に「たかはしまさ」が付きます。これから生まれてくる子ども、きっと「たかはしまさ〇〇」になると思います。

魚の行商から水産加工業へ

——会社設立から今日に至るまでの経緯を教えてください。

当社の創業は昭和12年で、当時は「高政商店」という屋号で魚の行商を行っていました。その後、女川港に揚がる魚が多く、余っていた魚を何かに加工できないかと考え、魚を圧搾機で搾り肥料を作ったことをきっかけに加工品製造に取り組み始めました。

初めは鰹節の製造、その後すり身の製造に取り組み、昭和48年に「株式会社高政」に法人化し、現在に至っています。

加工品製造を始めた当初は、本当に小さな会社で従業員も女性が5、6人いるだけでしたので、手作業で鰹節や干物などの製造を行っていました。干物は天日干しにすることが多いのですが、雨が降れば夜中でも起きて干している物を片づけなければならないなど、非常に天候に左右される仕事でした。私が工業高校の機械科を卒業していたということもあり、これからの加工は機械化していかなければならないと考え、昭和47年頃から機械を導入し、サンマなどのすり身の製造を開始しました。

その後、昭和52年に排他的経済水域が設定され、漁獲高の減少により原料難に陥り、原料調達のために東北や北海道などを奔走した時期もありました。その時に、海外にも目を向け、アメリカやチリ、タイ、ミャンマーなど様々な国を回りました。現在は、ミャンマーとの輸入ルートを確認しています。



女川本店「万石の里」

——事業を行うにあたり苦労されたことなどがあればお聞かせ下さい。

1つは、すり身メーカーから「かまぼこ」など練製品の加工業への移行です。すり身メーカーとして、青森から鹿児島まで販路を広げていましたが、原料難により、製品に付加価値を付けなければ企業として生き残れない状況になりました。そこで、すり身に付加価値を付けるとすれば、練製品だと考え、製造を開始しました。それまでは、すり身メーカーとして練製品を製造する会社にはある程度認知して頂いていましたが、練製品のメーカーとしては無名の会社ですので、一般消費者に認知して頂くまで時間がかかりました。生産設備の稼働率も3～4割と低く、売上が損益分岐点を越えたのは、練製品の製造を始めてから13年目でした。売上が伸びるきっかけは、百貨店に商品を置いて頂いたことです。百貨店に置いて頂くことで多くのお客様に認知して頂くきっかけとなり、同時に「百貨店に入っている」ということがお客様の信頼を得ることに繋がり、ギフト製品の売上を伸ばすことができました。



「かまぼこ詰合せ」

もう1つは、加工方法を手作業から機械に切り替えたことです。「これからは機械化の時代だ」という私の意見と、「これまでの手作業のやり方が水産加工業のあるべき姿だ」という父の意見が対立しました。父は、息子である私にこれまで自分が行ってきた経営方針を否定されたように感じたのかもしれませんが。最終的には私の意見が通り、機械化に踏み切りました。

思い起こすと様々なことがありましたが、やはり

事業転換を図ろうとする時はリスクを伴いますので、苦勞することが多かったですね。

「高政ブランド」

——事業内容について教えてください。

すり身や「笹かまぼこ」などの練製品を製造・販売しており、ギフト向けの「高政」と量販店向けの「陸前屋高橋商店」という2つのブランドがあります。どちらも「三陸らしさ・女川らしさ・高政らしさ」をテーマに、魚本来の美味しさが感じられる製品を製造しています。

また、すり身は自社製品に使用するだけでなく、多数の練製品製造業者にも販売しており、「高政ブランド」として高い評価を頂いています。



「高政ブランド」のすり身

——取り扱い製品について教えてください。

当社の製品の特徴は、噛めば噛むほど魚の風味と味わいが出てくることです。主な製品は、宮城県の名産品である「笹かまぼこ」や「あげかま」などです。

「笹かまぼこ」は「吉次」と「石持」の2種類があり、高級原料として使われる吉次は、海外産に頼らず、美味かつ希少価値の高い三陸産だけを使用しています。

また、「陸前屋高橋商店」としてスーパーなどで販売している「黄金揚（こがねあげ）」という製品は、加水率100%（すり身：水＝1：1）で製造しています。一般的なかまぼこに比べ、約2倍の水を含んでいることが、しっとりとした口当たりのよい

製品となる秘訣です。

その他にも、身のしまりのよい魚だけを使い、丁寧に蒸し上げた「おさしみかまぼこ」や、江戸前寿司のように、かにやうになど贅沢な具材をかまぼこの上にのせた「御膳蒲鉾」などがあります。

平成19年には「おさしみかまぼこ わさび風味」が『第33回宮城県水産加工品品評会』で宮城県知事賞を、平成21年には「姫御膳かに」が同品評会で水産庁長官賞を受賞しました。



「おさしみかまぼこ」



「御膳蒲鉾」

——製品開発について教えてください。

当社では、製品開発のスタッフを置いていません。営業の担当者と工場で働く現場の人間が新しい製品を考えています。何をどう加工すれば美味しいものができるのか、現場の人間が1番知っていますので、「自分が美味しいと思う物を作りなさい」とだけ言っています。

しかし、実際に購入して頂くのはお客様ですので、お客様の声を大切にしています。各店舗の従業員から上がってくる「お客様にああ言われた。こう言われた。」という情報をもとに、新製品を開発することもあります。最近人気のある「淡雪チーズ」も、お客様の声から生まれた製品の1つです。

「一貫生産」

——御社の強みを教えてください。

永年すり身メーカーとして培ってきたノウハウを活かし、原料から生産まで一貫して行うことにより、すり身の特徴を活かした風味の高い製品を製造できることです。

例えば、かまぼこの製造工程の中に、「晒し（さらし）」という作業があり、水溶性タンパク質を取

り除くために、魚肉を水に晒します。この「晒し」の回数を増やすほど、かまぼこは白くなり、かつ弾力が増しますが、同時に魚の旨味成分が水中に溶け出してしまいます。一般のすり身メーカーでは「晒し」を3回繰り返しますが、当社では魚本来の味を追求し、2回に抑えることに成功しました。

「焼き」の工程では、製品ごとに焼き方が異なります。上品な味の「吉次」は焼き目も上品に、弾力のある「石持」は香ばしく焼き上げます。その日の気温や湿度によって、毎日焼き方も調整しています。

また、原料にもこだわっています。かまぼこに使われるスケトウダラやマダラは、淡白な白身魚であり身味、つまり旨味がありません。その魚肉を水に晒すことにより、ますます旨味がなくなってしまうため、他社では化学調味料などを混ぜて味を付けています。当社では、「晒し」の回数を減らすことにより魚の旨味成分を残すことと、グチヤイトヨリという身味のよい魚をミャンマーから輸入することにより、魚本来の味を活かしたかまぼこを製造しています。



「あげかま」



「笹かまぼこ」

——原料の調達先にミャンマーを選んだ理由を教えてください。

1番の理由は、「資源」があるということです。ミャンマーには、良質な魚が豊富にあります。そこに当社の製造技術を投入すれば、高品質なすり身が生産できると考えました。現地の漁船に私も同乗し、獲った魚の鮮度を保つには氷が必要であることや、鮮度が高い魚であれば高額で買い取ることを教えました。少しずつ取引を行う漁船を増やし、現在の輸入ルートを確立させ、安価で高品質な原料を安定的に輸入しています。

また、ミャンマーの人々の「国民性」にも惹かれ

ました。ミャンマーでは仏教の文化が根付いていて、「徳の教え」が国の隅々に行き届いています。国民も、何事にも勤勉で、日本人と似た雰囲気を感じることができ、好感が持てました。

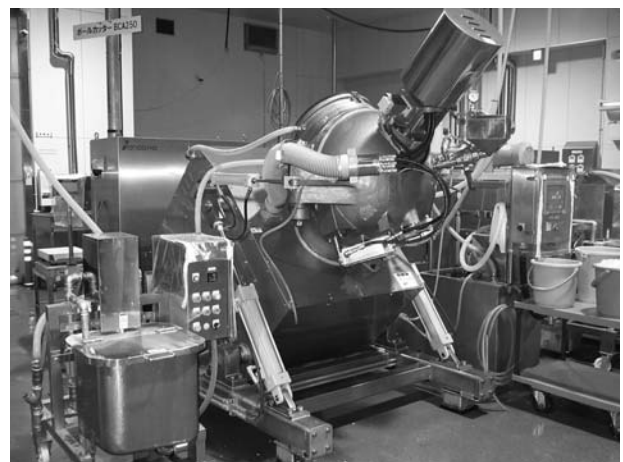
「資源」と「国民性」の2つが、ミャンマーを原料の調達先に選んだ理由です。

「業界初オール電化」

——新工場（万石工場）について教えてください。

万石工場は、平成23年6月オープンの予定でしたが、震災の影響で2ヶ月遅れ、平成23年9月16日にオープンしました。地域あつての企業ですから、地域に迷惑をかけては生き残れません。環境に配慮することは当然の義務だと思い、二酸化炭素排出ゼロを目指して、業界初のオール電化を採用しました。また、屋根には太陽光パネルを設置しています。

環境に配慮するだけでなく、最新の生産設備を導入し、生産能力を旧工場の4倍に高めました。まず、かまぼこを製造する工程の中に「すり身をする」という工程があります。この工程を旧工場で使用していた機械で行うと約45分かかるのに対し、新しく導入した「ボールカッター」を使用すると約8分という短時間で行うことができます。



「ボールカッター」

次に、「あげかま」を揚げる長さ18mのIHフライヤーを3ライン導入しています。以前はガスを使用し下からの直火によって油を温めていましたので、

フライヤー内の油の温度にムラがありました。IHフライヤーの場合は油の温度を均一にすることができますので、かまぼこを揚げた際の色ムラがなくなります。その他にも、温度のコントロールが簡単に行える、油の劣化が遅いなど様々なメリットがあります。また、輻射熱がなく、室内温度を平均20度に維持することができ、従業員の作業環境の改善にも繋がりました。



「IHフライヤー」

この「ボールカッター」と「IHフライヤー」を組み合わせた製造ラインにより、生産能力を4倍に高めることに成功しました。現在、この製造ラインを使用しているのは、世界で当社だけだと思います。

昨年12月の繁忙期を終えた後の会議の中で、担当者に新工場の稼働状況を聞いてみました。旧工場の4倍の生産を行っているにも関わらず、まだ3割ほど余裕があると言っていましたので、今年の年末はさらに生産量を増加できると考えています。



「万石の里」店内

「地域のために」

——東日本大震災時の状況について教えてください。

当時、私はミャンマーに出張に行っていて、衛星放送で大津波警報が発令されているのを見ました。会社や自宅に電話をしましたが繋がらず、予定をキャンセルして帰ろうとしました。しかし、皆さん考えることは一緒で、飛行機のチケットが取れず、なかなか帰ってくることはできませんでした。気仙沼港が燃えている様子や女川壊滅というテロップが流れた時は、会社も家もなくなっているのを覚悟しました。結局、帰ってくることはできたのは4日目の夜でした。

女川町に戻ってすぐに対策本部に向かいました。そこで、地域の方々から「寒くて仕方がない、温かいものは作れないか」と言われました。工場に原料はありましたが、電気が復旧しておらず、製造することができませんでした。電気が繋がることを信じ、とにかく作れる状態にしようと、2日間徹夜で製造ラインの修復を行いました。そして、電力会社から高圧発電機をお借りすることができ、やっと地域の方々へ温かいさつま揚げをお配りすることができました。女川町だけでなく、石巻市や東松島市へも配布を行い、約12万枚のかまぼこを配布しました。

震災時に1番悩んだことは、従業員を解雇するかどうかです。当社では、人件費として月に約4,000万円かかります。いつ生産が開始できるかわからない状況で毎月4,000万円の負債を積み重ねることは、経営者として非常に苦しい判断でした。

しかし、私は従業員に対して「みんなの人生設計が描ける会社でありたい」と言っています。そんな私が、一時的にも解雇などできるわけがありません。結果として、この時に従業員を解雇しなかったことが9月の新工場オープンと同時にフル生産に結びつきました。もし解雇していたら、スムーズな生産には結びつかなかったと思います。

——社長が帰られる前の震災直後にも、工場にあったかまぼこなどを無料で歩いて配布したとお聞きしました。

その話を聞いた時、本当に嬉しくて涙が出ました。「もしここに社長がいたらどうするか」ということを従業員で話し合い、判断して行動したそうです。先代の社長がよく「会社は地域に生かされている」と言っていたことが非常に嬉しかったです。いい従業員を持ったと誇りに思っています。



「かまぼこ」をお渡ししている様子

「雇用の維持・拡大」

——震災復興への取り組みについてお聞かせ下さい。

東日本大震災で発生した津波により、女川町は壊滅的な被害を受けました。基盤産業であった水産関連企業もほとんどが流失し、多くの住民が職を失い、女川町の経済は危機的状況にあります。経済の再生・被災者の生活再建には、何より雇用の維持が重要だと考えています。当社では、従業員を震災前の112名から208名に増員し、地元住民の雇用維持・拡大に努めています。

また、水産関連企業が再建すれば経済が再生するかと言えば、そうではありません。「復興」とは、そんなに簡単なことではないのです。もちろん水産業も大切ですが、より大きな視野を持って取り組まなければならないと考えています。

これからは「観光業」、特に「滞在型の観光」が重要になると考えています。観光業は裾野が広い産業ですので、「交通機関」「宿泊施設」「商業施設」など、様々な産業に波及効果が期待できます。現在、JTBグループと協力して「学びのたび（震災復興

支援・防災学習プログラム）」を実施しています。被災地の企業や自治体を巡り、震災時の状況や今後の取り組みについて学ぶプログラムです。当社では、震災当日の話や工場見学を行っています。遠いところでは鹿児島から参加される方もいらっしゃいました。今後も積極的に取り組み、地域経済の再生に邁進していきたいと思えます。

「出会い」

——会社経営で大切だと思うことをお聞かせ下さい。

いろいろありますが、1番大切なことは「出会い」です。これは、会社経営だけではなく、人生においても言えることだと思います。様々な岐路に立たされた時、必ず出会いがあり、アドバイスを頂いたり、協力して頂いたり、助けて頂きました。

仏教の教えの中に「徳を積む」という教えがあります。誰かのことを思って、その人のことを一生懸命考えて思いやりを持って行動すると、いつかは自分に返ってきます。見返りを求めて行動するのではありません。みんなのために一生懸命行動していると、自分自身も楽しいんです。

人が生かされている時間は決まっています。周りの人へ感謝の気持ちを忘れずに、感動の人生を送ってください。



高橋社長

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

(25. 1. 30取材)