

事例1-7 異業種5社による五篤丸水産の設立（岩手県山田町）

- 1 5事業者が手を携え地域活性化の新モデルを創成
- 2 それぞれの事業者の強みが活かせる商品づくりで付加価値を向上
- 3 若手に実務を任せ、地域を担う人材を育成

事業の全体工程と現況



事業主体 株式会社五篤丸水産

プロジェクト規模 店舗面積125㎡

事業費 資本金250万円

(1)事業の概要

岩手県、陸中海岸のほぼ中央に位置する山田町。小さな町ながら豊かな自然の恵みを受け、カキやホタテの養殖漁業、マツタケ栽培などが盛んだ。しかし近年では過疎化が進行。若者の流出、跡継ぎ問題など、沿岸部他地域と同様の課題が深刻になりつつあった。そこへ起こった震災では、高さ5～6mの津波が襲いかかり、市街地面積約407haの2分の1を超える、209haが水没。約8,000基の養殖用筏^{いかだ}をはじめ、商店や加工場、民家などが洗いざらい押し流された。死者、行方不明者数は769人と、町の人口のおよそ4%に及ぶ。

町に少しでも早く希望を取り戻そうと、加工業者などを営む5事業者が協力して平成24年4月に立ち上げたのが(株)五篤丸水産だ。水産加工の「川石水産」、「木村商店」、「佐野魚店」、食品加工の「尾半加工センター」、みそ製造・まつたけ卸の「おみなや」の社長や専務が、個人的に50万円ずつ共同出資して設立。5社のうち4社が、店や加工場、事業所を津波で失った。共同会社を発案したのは名物「いか徳利」で知られる木村商店の木村トシ社長。まず、川石水産の川石睦社長や尾半加工センターの間瀬慶蔵専務に声をかけた。それまで事業者間では仕事上の交流はなかったが、経済産業省の中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業（グループ補助金）の申請をたまたまいっしょに行ったことをきっかけに、「今が力を合わせるときだ」と意気投合した。川石社長が五篤丸水産の社長を務めることが決まり、さらに商工会青年部の2人の若手を誘った。佐野魚店の佐野隆行さんは、代々続いてきた魚店を父親から引き継いだばかり。おみなやの升屋聡さんは新商品の開発などを積極的に行っており、日頃から意欲があると目にとめていたのだ。

社名には「『五徳（ごとく）』のように山田町を支えていく」という意味を込めた。24年6月に店舗とeコマース(電子商取引)サイトをオープン。同サイト立ち上げのほか、SNSで情報発信をするなど、インターネットの活用において、若手の発想が役立ったという。5事業者はそれぞれ元の事業を再開、継続しつつ、五篤丸水産では各社の顧客情報を一元化して共有、それぞれの商品を通販や店舗で販売している。「山田の食の魅力を全国に伝えたい」というのが共通の思いだ。国道沿いの店舗では大きないけすを備え、活ホタテなどの新鮮な魚介も購入できる。県北バスの休憩所として利用されることもしば



国道沿いにオープンした店舗

しばあり、立ち寄り客や、県外に山田の食材を届けたいという地元の客で賑わう。

(2)プロジェクトが直面した課題と解決のポイント

1 5事業者が手を携え地域活性化の新モデルを創成

山田町のほとんどの事業者が被災し、事業所や資材を失った。多くが自らの生活や自社の再建で手一杯のなか、力のある事業者3社がリーダーシップをとり、より小規模の者も加えて新たに企業を立ち上げた。従来、地元の事業者間で横のつながりはなかったが、震災を期に手を携え復興への希望をつなぐとともに、地域活性化のための新しい事業モデルをつくった。また、尾半加工センターを中心に「山田」をブランドにした商品づくりを進めており、いずれは企業同士の壁を越え、地域全体で山田を全国にアピールする狙いだ。



5社商品の詰め合わせセットが人気

2 それぞれの事業者の強みが活かせる商品づくりで付加価値を向上

水産加工や食品加工など同じ分野ではあるが、それぞれ扱う商品が異なる企業が集まったため、幅広い商品展開が可能になった。また各社自慢の商品を詰め合わせたギフトセット（9品入り・4,300円）が好評で、通販事業で店頭とほぼ同等の売り上げとなり、25年1月末の時点で、初年度の目標1,000万円以上の販売額に達することができた。震災前の5社の売り上げ合計に比較すれば小さな額だが、新たな付加価値商品を開拓する場としての意義は大きい。25年は年末に向け、山田の食材で構成されるおせち料理を検討する。この企画開発に関しては、経済産業省の農商工連携等促進支援補助金を活用する。さらに今後はオリジナル商品を開発し、五篤丸水産としての強みを向上していく予定だ。

3 若手に実務を任せ、地域を担う人材を育成

社長を含む5人の役員は兼務、プロパー社員は、まだ店長と若手社員の2名だが、経営者5人のうち3人と店長は30歳代であり、店舗やウェブサイト管理を含む販促などを担当する社員は20代前半と、若手を中心。経営者は月1回の会議で社の方向性を示すほかは、2名の専任社員に現場を一任している。社員は実務のなかで多くを学び、着実に実力をつけている。結果的に、地域活性化への意欲が高い人材の育成にもつながっている。

コラム：郷土への思いを土壌に、若い才能が開花

24歳の若さながら、五篤丸水産の販促部門の実務を一手に任されているのが、営業統括マネージャーの大槻麗奈さん。震災の年に大学を卒業。教師として県内中学校への就職が決まっていたが、「山田に戻って、復興に役立とう」と、同社で働くことを決心。親にも事後承諾の、思い切った決断だった。が、店舗オープンから始まり、サイト管理、顧客へのDM発送、イベント出展など、膨大な業務を自分が采配することになり、何度も冷や汗をかいた。「生き残ったからには自分や子どもの将来のために稼がなくては」という社長の言葉は、若い大槻さんの肩にひしひしと重い。

ただ、充実感も大きい。土日はイベント出展のため、県外へ出張することも多く、さまざまな人との出会いで世界が広がった。「ありがとう」「頑張ってね！」の声が届みになる。責任の重さは裏返せば、自分の努力が会社の成果に直結する「やりがい」の大きさでもある。社長の口癖「五篤丸は夢を見る場所」が実現するかは自分の働きにかかっている。頑張って会社を成長させれば、山田に恩返しをすることにもつながる。

「山田の人は、みんな地元が大好き」と大槻さん。その気持ちを醸成しているのは「山田祭」だ。盆正月に帰って来ない若者も9月の開催日には帰り、町中総出で大騒ぎをする。津波で御輿が流され23年は中止に。24年は募金により御輿が1基だけ再建した。本来の2基揃っての祭はかなわなかったが、震災後初めて、町が沸いた2日間。大槻さんはじめ社員一同、山田復興へ向けての思いを新たにされた。