

岩手県北上市

農業生産法人西部開発農産 地域の農作業を請負い 6次産業へも進出





震災余波で種まきの 始動が遅延し実害が発生

「自分たちの生業は農業。作物は待ってくれない。どんなときも、やることをやるしかないんです」。そう語るのは、農業生産法人西部開発農産の代表取締役社長・照井勝也氏だ。

照井氏は事務所での商談中に被災。激しい揺れと停電が続く中でも「商談を続けた」と当時を振り返る。

商談終了後、施設周りの被害が少なかったことは確認できたものの、業務とは別の点で大きな不安があったと言う。「実父が津波の影響を直に受けた仙台空港に向かっており、電話がつかない状況だったんです。翌々日に近隣の体育館に避難していたことを知るまでは不安でいっぱいでした」。

一方、事業面では「内陸部であったため、直接的にも間接的にも震災の被害は最小限で済んだ」と照井氏。しかし、停電や燃料確保の問題で意図する仕事ができず、雪解け後の4月5日に行われる種まきの始動が遅延。リカバリーのた

めに人員や機械の増強を余儀なくされるなどの実害が生じた。

目に見えるもの、見えないものを問わず、問題は多かったが、照井氏をはじめとする西部開発農産の面々は、「やれることをやるだけ、やるしかない」というモチベーションで震災直後の農業と向き合っていた。

耕作面積を拡大し続けられる 徹底した効率化と管理術

1986年の創業当初は60ha程度だった西部開発農産の耕作面積は毎年拡大し、現在は日本最大級の820haまで広がっている。この飛躍的な成長の裏には、農地中間管理機構の依頼によって離農農家の農地を借り受けていることや、依頼を極力断らないスタンスでいることが挙げられるが、「条件が悪い農地も多く、面積が増えたからといって必ずしも利益率が上がるわけではない」と照井氏は語る。

農地を借り受けていくと、どうしても「飛び地」の農場が生まれ、作業効率や利益率低下の問題が生じてしまう。このリスクは、大規模農園に

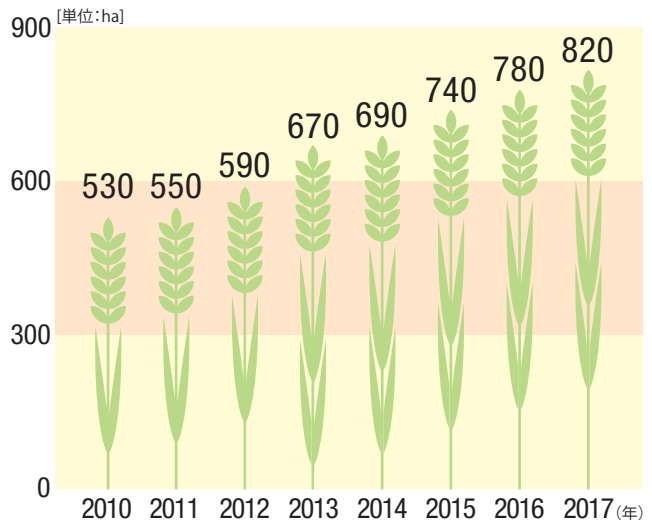
■ 企業情報

社名 農業生産法人西部開発農産
業種 農畜産物の生産販売など
代表取締役 照井勝也氏
所在地 岩手県北上市和賀町後藤1地割333
TEL.0197-73-6471 FAX.0197-73-6475
HP.<http://www.seibu-kaihatsu.com>

1986年4月に設立された農業生産法人。農畜産物の生産販売、農作業の受託、農産物の加工販売を中心に多角的な事業を展開し、2017年10月には、自社生産の「きたかみ牛」を取り扱う直営の焼肉店「せいぶ農産発 焼肉 DINING まるぎゅう」をオープンさせるなど6次産業にも力を入れている。敷地面積は日本最大規模の820ha(2017年度実績)で、積極的な農地の借り受けを実践し、年々事業規模を拡大させている。



■ 耕作面積の推移



とっては死活問題ともいえるものだが、西部開発農産では、徹底的な「作業の効率化」を図ることで、さらなる事業の安定化と拡大を実現している。その代表的なものが、農地を借り受けている事業者同士で農地を交換し団地化（集積化）することで、畦畔^{けいはん}を外して農地を拡大する「農地の団地化」や、作付けをブロックごとに行い、さらにローテーションを組んで連作障害の発生を防ぐ農地の管理術だ。また、スタッフの担当作業を代掻き^{しろ か}専門、田植え専門という具合に「分業制」にすることで、作業はもちろん、スタッフのスキル習得のスピードを上げることに成功しているという。

条件の悪い農地に関しては、「さまざまな条件の圃場を受け入れているうちに、どう扱っていくのがよいのかというノウハウが集積されていき、これも作業の効率化につながっている」と照井氏。「創業以来培ってきたノウハウ」の運用と「依頼を断らない」姿勢。この2点は、今日の農地拡大に大きく貢献している西部開発農産ならではの強みといえるだろう。



米、大豆、小麦が西部開発農産の基幹事業の3本柱



生産物は日本農業賞・大賞など数多くの表彰を受けている

直営の焼肉店を開店させ 6次産業へ進出

西部開発農産では、点在農地増加による利益率低下対策として、農畜産物の生産以外の事業も多数展開している。その中で近年最も力を入れているのが、自社生産の農畜産物を利用した「6次産業」事業。その代表例といえるのが、2017年10月にオープンした自社生産のブランド牛「きたかみ牛」を取り扱う直営の焼肉店「せいぶ農産発 焼肉DINING まるぎゅう」だ。

同店舗では、自社製の米、野菜、加工品、麺、そばなどが消費され、自社で生産できていないものはできるだけ北上産のものを使用している。中でも米は、直営店で消費されるものと一般用のものでは、畑も使用している肥料・農薬も異なるという強いこだわりを見せている。「新たな事業として、種まきから消費者の口に入るところまでをワンストップでまかなえるビジネスモデルを作れたことは、当社にとってターニングポイントです。直営店ならではの生産者の顔が見える点や、使用されている素材がどのように作られたかが説明できる点などは、当社が安



心・安全、そして上質な農畜産物をリーズナブルな価格で提供できているということのアピールにもつながっていると思います」。

今後は、「『まるぎゅう1号店』で地域社会の発展・繁栄に寄与しながら、他地域への出店も視野に入れていくと同時に、加工品や牛肉の直販・精肉の販売の分野をさらに伸ばしていきたい」と照井氏は展望を語る。

「安心できる農産物の生産」をJGAP認証で訴求

西部開発農産の経営理念のひとつに、「安心できる農産物の生産に励み、国民への安定した食糧供給に尽くす」というものがある。その理念を体現するかのように、2017年3月には、食の安全や環境保全に取り組む農場に与えられる「JGAP認証」を取得した。

岩手県では3例目の事例となったJGAP認証取得の経緯に関して照井氏は、「東京オリンピック開催に向けてスタンダード化されていくべきものであり、今後事業を行う上でも絶対に必要になるものだった」と語る。また、JGAP認証の取得は、「社内の就労環境にも好影響を与えている」と照井氏は続ける。



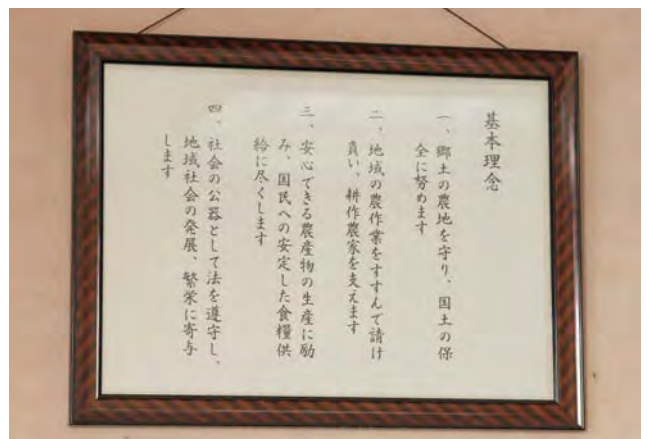
「まるぎゅう」の外観

「認証の条件が厳しいこともあってか、取得後は施設内が、これまで以上に整理整頓された印象を受けます。従業員の意識も高まり、それが仕事の効率化にもつながっていますね」。

今後のJGAP認証への対応は、「その目的と対応方法を従業員にいかに浸透させていくかがポイントになる」と照井氏は語る。「現在は、建物などへの張り紙で従業員の意識を喚起しているほか、喫煙スペース以外での喫煙禁止、石鹸での手洗い厳守など、“JGAP認証仕様”の職場づくりを徹底しています。シンプルな方法ですが、これを徹底することこそが、安心・安全な農畜産物の生産につながるのだと思いますので、これからも高い意識で取り組んでいきたいと思っています」。



「まるぎゅう」の看板メニュー「きたかみ牛のハンバーグ」



守る・支える・作る・育てるが凝縮された「経営理念」



公益社団法人 日本農業法人協会会長
山田敏之氏

アパレル業界から転身し実家の農業を継ぎ、2002年にこと京都株式会社を設立。地元京都の伝統を守り、九条ネギを主力に採卵養鶏、京野菜なども手がけ、現在は従業員140名の農業法人に育て上げる。2017年6月、公益社団法人 日本農業法人協会 会長に就任し、日本農業の改革・発展のために尽力。

地域を守る強い意志

農業は、地域や地域の文化や伝統を守ることです。西部開発農産さんは岩手で、私たちは京都で、それぞれの地域に根差した農作物をつくって頑張っています。

西部開発農産さんの照井社長からは「地域の農業を自分たちで守る」という強い意志を感じます。日本の農業生産法人の先駆けであり、先進的な取

東北の農業を

り組みをいち早く進められていますが、そのスピードが一段と加速しているのではないのでしょうか。

震災後も照井社長は積極的な事業展開を継続。毎年30~40町歩もの農地拡大を実行しています。これは凄いことです。日本の農家の平均が1町歩です。これは実に30倍以上です。農業は作物によって作業時期が決まっています。そこに人も機械も集中的に投入しなければならない。だから、そのキャパシティを超えると「これ以上の受け入れは無理です」と断ることも多いのですが、照井社長は基本的に受け入れを断らない。地域の農地を守り続けるためにブロックローテーションなど、様々な工夫で乗り越えてきました。

今、日本の農業が直面している最大の課題が増加する休耕地をどうするか。この問題を真正面から受け止めているリーディングカンパニーだと思いますね。

もう一つの大きな課題が農業人口の減少です。若い人たちの農業に対する関心も高くなっているのですが、高齢化でリタイアする農家さんに追いつかないのが現状です。以前は独立農家を目指す方が多かったのですが、今は安定志向で会社に就職して農業をしたいという方が増えています。一方でこれまで存在すら知られていなかった農業法人も、徐々にメディアなどで紹介されるようになり、存在



次のフェーズへ

感が増しています。西部開発農産さんのように地域にしっかり根ざし、地場でしっかり経営されている企業の存在はとても大きいですね。雇用創出の意味でも貢献度は非常に高いと思います。

継続的に農業を行うためには、合理的な経営や雇用の確保、後継者の育成が必要で、それに適しているのが農業法人。西部開発農産さんはそのパイオニアです。東北はもちろん、全国の農業にかかわる方々の参考になる存在だと思います。

未来を先取りする広い視野

さらにJGAP認証の取得、6次産業化にも早い時期から取り組んでおられますが、これも素晴らしいことだと思います。

JGAP認証については協会としても今後はスタンダードになると考え、積極的に進めています。西部開発農産さんの場合、きっかけはベトナムの現地法人だと聞いていますが、それを「日本から取得する」と判断した先見性に、照井社長の経営者としての視野の広さを感じます。実は規模が大きくなればなるほど取得は大変なんです。これだけの規模の法人がいち早く取得したことは、業界にとっても意義のある事例だと思います。

6次産業化は農業法人として当然の流れですが、直営店で直接、消費者と向き合う場を作られた

ことに大きな意味がある。働く方の励みにもなっていると思います。

加工施設を作れば6次産業といえるかというと、そうではない。重要なのは、売り方、食べ方の提案です。西部開発農産さんは、牛肉のブランドをつくり、自社の美味しいお米と野菜とともに最高の食べ方を直営店で実践されている。私から見ても実にうらやましい。照井社長はこの分野でもパイオニア的な存在ですね。

東北を次のフェーズへ

東北は復興にとどまらず、次のフェーズを目指す時期ではないでしょうか。つまり、復興のために東北のものを買ってもらうのではなく、純粋に地域の美味しいものとして選んでいただくステージです。

東北の皆さんには「品質と味で勝負しましょう!」と呼びかけたい。日本全国で競い合い、より味や品質を高めることが、復興を越えた未来につながるはず。そのための技術、品種の情報共有などで、私たち協会は今後もバックアップを続けていきますし、支援は惜しみません。

西部開発農産さんの照井社長には、東北の農業を次のフェーズに進めるリーダーとして期待しています。互いに切磋琢磨して日本の農業を守り、盛り上げていきたい。そう願っています。

岩手県大槌町

大槌商業開発株式会社

「衣食住」から「医職充」へ。
地域の中核施設として機能





再建は不可能と映った 津波による被害と負債

東日本大震災の直後、シーサイドタウン マストを運営する大槌商業開発株式会社の代表取締役、黒沢敬弥氏の頭を占めていたのは、いかにしてマストを清算するかということだった。「当時はまだ代表取締役ではありませんでしたが、誰の目にも再建は不可能と映りました。負債も少なくありませんでしたから」と振り返る。

マストの隣に2009年にオープンしたばかりの入浴施設、「ますと乃湯」が全壊し、その建設に借入れた約5億円がそのまま負債になっていた。「津波でマストの1階はガレキの山になり、2階部分も浸水して、マストの復旧には約12億円という巨費が必要でした」と黒沢氏。マストの再建を諦めていたのは無理もない状況だった。

再建を後押ししたグループ補助金と 岩手産業復興機構の債権買取り

そのマストが再建へと舵を切ることになったのは、再開してほしいという地元住民からの2,000通を超える請願書と、経済産業省の中小企業組合等共同施設等災害復旧事業(グループ



復興途上の大槌町の街並み。2017年11月現在

補助金)を受けられる可能性が出てきたことだった。さらには岩手産業復興機構による債権買取りの決定などもあって、復旧費の目途が立った。黒沢氏は当時の社長、藤井征司氏らとともに工事に取りかかり、シーサイドタウン マストは2011年のクリスマスの前に再オープンを実現する。

「マストが再建するなら大槌町に残るというお客様もいらっしゃったので、震災後の人口流出に歯止めをかける役割も果たしたんじゃないでしょうか」と、黒沢氏はマスト再建の意義を語る。

集客を最優先するために 公共施設の機能も付加

再オープンにあたって、マストが何よりも優先したのは、「人に来てもらうこと」だった。そこ

■ 企業情報

社名 大槌商業開発株式会社
業種 不動産賃貸業・管理業
代表取締役 黒沢敬弥氏
所在地 岩手県上閉伊郡大槌町小槌27-3-4
TEL.0193-42-8100 FAX.0193-42-8101
HP.<http://www.st-mast.co.jp>

1990年当時、大槌町には大型の商業施設がなく、買い物客の町外流出が続いていたことから、大型商業施設の建設を目指して、地元の商店主9人が大槌商業開発株式会社を設立。1993年に、大槌町と釜石市を一次商圈にした、地域最大規模のショッピングセンターとして、シーサイドタウン マストをオープンし、その運営にあたっている。



マスト シーサイドタウン マストのテナント・機能

テナント

- 物品販売24店舗(食品や衣料品など)
- 飲食6店舗
- サービス15店舗(クリニックや銀行、ガソリンスタンドなど)

機能

- バス停留所(岩手県交通、大槌町民バス)
- 防災備蓄倉庫
- 多目的ホール(マストホール)
- 駐車場(1,500台)
- パブリックスペース



来場者がくつろげるスペースがマストには多い

で商業施設であるとともに、公共施設としての機能も付加することにした。具体的には、スーパーマーケットのマイヤとホームセンターのDCMホームックを核テナントに、医療機関や薬局、銀行なども入ってもらったほか、来場者が自由に利用できるパブリックスペースも震災前の2倍に拡充。また、新たにさまざまなイベントや集会に使用できる「マストホール」を用意し、無料での貸し出しも始めた。

クリニックや銀行は、津波の被害が小さかった2階に配置するなど、いざという時に機能を失わないよう留意している。そのほかに屋上には防災備蓄倉庫も設置。水や非常食、生活用品、薬品などを常備している。

クリニックや銀行などのテナントに加え、ホールなどの施設も用意したのは集客を考えたものだが、住民から要望されたものでもあった。「津波で町の施設のほとんどが失われ、ちょっとした集会も、場所がなくて困っていたからね」と言う黒沢氏。マストホールも、当初は企業が会議などで使うケースが多かったが、最近では空手教室や書道教室などの習い事、老人クラブの集まり、介護の講習会などの利用で、2、3カ月先まで予約が埋まっている。そんな



鮮魚や野菜を扱うテナントもマストにはある

ことから、黒沢氏は町の復興の進展を感じているようだ。

先が見通せない状況だから 堅実で着実な経営を徹底

現在のマストは、ガソリンスタンドやコインランドリーなども含めた50近いテナントに、バスの停留所なども加わり、地域の中核施設、大槌町の中の小さな「街」として必要な機能を備えて、来店客を迎えている。バスやクルマで来店した住民は、ワンストップで用事をすませて帰っていく。

「かつてのマストは衣食住を提供していましたが、今は医職充ですね。医は医療、職は仕事、充は生活の充実をそれぞれ提供しています」と、黒沢氏は解説する。



「震災後、経営に対する考え方が変わった」と黒沢氏



再オープン以来、マストはここまで、公的な施設という特性が加わったこともあって、堅実の上にも堅実な経営により着実な歩みを続けてきた。「世の中の変化が激しく、ただでさえ将来展望が描きにくくなっている上に、町の復興スピードが予想を下回っているので、なおさら先が見えにくくなっています」と言う黒沢氏は、「石橋を叩いて渡る経営」を徹底している。

想定外だった人手不足が難しくしている今後の経営

今後の展望をより難しくしている要因のひとつに、「人手不足」という問題があげられる。「マスト自体はほぼ年中無休ですが、テナントによってはスタッフの手配がつかず、やむを得ず休業日を設けたり、営業時間を短縮したりしているところがあります。人口の減少や復興の遅れによる商圈の縮小は予想していましたが、人手不足による営業の機会損失は全くの想定外です」。金融機関からも、今後の5年間は再オープンからの5年間よりも厳しいとアドバイスを受けていて、黒沢氏は今後の経営について、これまでに以上に気を引き締めて臨もうとしている。

「商売はよくも悪くも自分の力でするものと思っていたのですが、震災によって、周囲の力、



大槌町の物産を扱う店舗



「マストは明るくて天井も高いので、患者さんの精神衛生上もいいですね」と、藤井小児科内科クリニックの藤井敏司先生

“お他力様”に助けられて商売をしていることに気づきました。周囲の協力を頼るようになりましたね」と笑う黒沢氏。顧客はもとより、従業員、メーカーや問屋、運送業者など、シーサイドタウン マストの運営に関係するすべての人との共存共栄を念頭に、これからの事業を進める考えだ。



多くのテナントが入っていることが、看板からも読み取れる

シーサイドタウン



漫画家プロフィール
田中美菜子

漫画家、岩手県盛岡市出身・在住。立教大学卒。『演劇少女M』でデビュー。『ザ・マーガレット』等に執筆。近年は4コマ漫画家としても活動。『コミックいわてWEB』に『モリーオランドへようこそ』等、掲載中。

※藤井征司社長：当時の代表取締役。平成25年逝去。



マスト復興ものがたり

シーサイドタウンマスト 復興ものがたり



私が住む内陸の盛岡市でもあの日
の地震の揺れは強かったけれど、
大きな被害は特になく翌日までの
停電程度。でも停電中の夜にラジオ

から聞こえてきた沿岸の被害の様
子には言葉を失いました。
一昨年、大槌へ行く機会がありま
した。整備された土地の所々に新築

の建物。まだまだ復興なかばではあ
るものの確実に前に向かって進んで
いる力強さに心を打たれ、また来よ
うと思ったのでした。(田中美菜子)

今だから話せる
成功の舞台裏

被災地外からの進出事例

海外への挑戦事例

事業承継の成功事例

革新的スタートアップ事例

宮城県気仙沼市

株式会社八葉水産

二重ローン対策の支援で 会社再生は次のステップへ





震災直後の状況

目の前が漆黒になった 東日本大震災の被害

株式会社八葉水産は気仙沼を代表する水産加工会社のひとつ。震災前は約40億円の年商を誇り、約180人の従業員を擁していた。しかし、東日本大震災で本社建屋と配送センター、4つの工場のすべてを失う。原料や製品も流され、機械・設備も使えなくなった。

「目の前が真っ暗というより、漆黒になりました」と言う清水氏は、戦禍に見舞われたら、きっと同じ印象を受けるのではないかと、当時を振り返る。そして、「当たり前なことが当たり前でできることが何と素晴らしいことなのか、思い知らされました」と言い、事業は平和のもとに行われるものだと、再認識したと語る。

■ 企業情報

社名 株式会社八葉水産
業種 水産加工食品製造販売業
代表取締役 清水敏也氏
所在地 宮城県気仙沼市赤岩港23番地1
TEL.0226-22-6230 FAX.0226-24-2129
HP.<https://www.hachiyousuisan.jp>

1972年創業。「みちのく塩辛」など、イカをつかった各種塩辛商品、「みちのくめかぶ」など海藻を使った商品を加工、製造、販売している。スーパーマーケットなどで販売するパック商品のほか、気仙沼岩井崎の手作り塩を使った「八葉塩辛（はちようしおさち）」のシリーズも製造。オンラインショップ「気仙沼うまいもの市場」も運営。



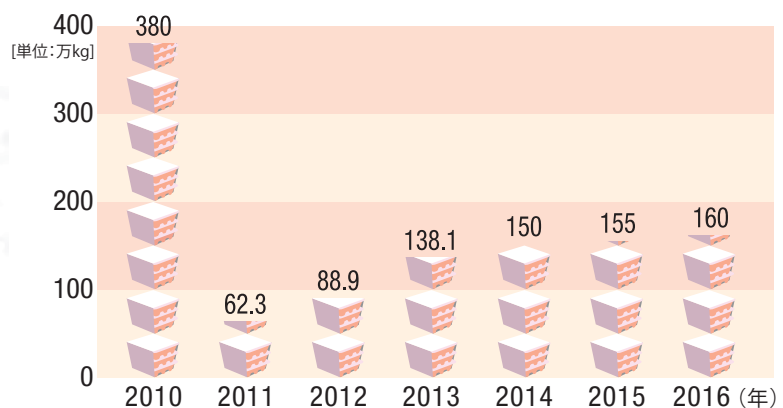
現在の本社

棚を他社商品にとられ 実感した商売の厳しさ

2012年3月に工場のひとつが、8月には別の工場も稼働を始め、生産態勢は整った。しかし、取引先の「棚」には、すでに他社の商品が入っていて空きがない。商品を作っても倉庫に行くだけで、収入にはならない。清水氏は「つくづくビジネスの厳しさを痛感しました」と言う。

「これは商品の貯金だと考えようと気持ちを切り替えました」。清水氏はくじけそうになる気持ちを抑え、事業を諦めなかった。その結果、翌年の2013年には、作った分だけ商品が売れるようになり、2014年になると従業員が戻り始め、2015年になって、ようやく会社全体が機能するようになる。「社屋や工場の再建は2012年ですが、本当の意味での復旧は2015年になってからです」と清水氏は語る。

■ 生産量の推移





八葉水産で生産されている多種多様な商品

マーケットトレンドの変化と 熟練スタッフ不足が生産に影響

八葉水産が工場の再建後に苦戦したのは、もうひとつ理由があった。清水氏は「1年間、マーケットから外れていたのは痛手でした」と言い、変化したマーケットをとらえ、消費者が求める商品を作るのに時間を要したと説明する。

そして現在の大きな問題は人手不足だ。特に原料の一次加工に携わる熟練スタッフの不足だ。震災後、一次加工を受け持っていた下請け工場の閉鎖が相次いだ上に、品質検査などの管理業務が増えたため、そちらに人をとられている。「魚介類の一次加工は機械ではできず、人の手が必要ですが、熟練の従業員と新人とでは、仕事量が全く違います」と清水氏は訴える。再建したふたつの工場は順調に稼働しているのに、生産量を思うように増やせない理由には人材不足があると言う。

学生インターンの受け入れや 新プロジェクトで次代へ

マーケットへの対応と人材不足を補う意味もあり、八葉水産では復興庁の復興・創生インターン制度を活用した学生インターンの受け

入れをはじめ、人材育成に力を入れている。一緒に商品開発に臨んだり、プロモーションなどの新しいアイデアをともに考えたりと、インターンを積極的に活用している。「学生インターンの受け入れは、一緒に働く従業員の刺激にもなり、効果は非常に大きいですね」と清水氏は評価し、「これまでの約3年間で10人ほどを受け入れてきましたが、もっと来てほしいと考えています」と、さらなる受け入れを検討している。

また、2014年には、清水氏が先頭に立って「リアスフードプロジェクト」という新しい取り組みも始めている。これは、気仙沼の海の幸と山の幸を活用し、付加価値の高い地域ブランドを確立して、ファンを増やそうというもの。そして、気仙沼にとどまらず、三陸地域、東北地域での大きな地域連携を作りたいと言う。

「震災からの復興にとどまらず、次代の東北づくりには連携が必要です。新たな食を創造し、東北にもっと目を向けてもらう努力をしなければと考えています」と清水氏は意欲を見せる。



各種塩辛が主力商品



厳格なチェックを経て商品を出荷

東日本大震災事業者再生支援機構の 二重ローン対策を活用

震災後、グループ補助金を活用しつつも、震災前後のいわゆる二重ローンが重くのしかかっていた八葉水産は、2017年4月に、国が設立した株式会社東日本大震災事業者再生支援機構の債権買取り及び、債務免除の支援を受けた。「震災から5年たち、事業を継続するため、次のステップに必要なものを考え抜いた結果、活用できるのであれば、手を挙げようという結論になりました。この支援は会社再建の節目になるだけでなく、従業員の安心を担保できたのもよかったと思います。会社を存続させ、従業員に次の時代を見せることも私の役目。せっかく助かった命なのですから」と清水氏は前を向く。

株式会社東日本大震災事業者再生支援機構の支援や、復興庁の専門家派遣集中支援事業による専門家の支援を受けることになって、いろいろな人の意見を聞くことができるのも大きなメリットだ。経営の支援だけでなく、商品開発やマーケティングなどにも新しい視点や考え方が提供され、商品構成を変えたり、販売戦略を練り直したりと、次の確かなステップづくりを進めている。

「経営者というのは自分が正しいと思いがちですが、自分の目はふたつしかない。いろいろな視点でご意見がいただけるのは貴重です」と、清水氏はプラスアルファの効果語る。



八葉水産のキャラクター「いかおくん」

健康にシフトしているマーケットを視野に入れ、ユーザー層の拡大も狙って、地元産の海藻を使った商品作りも充実させていくと清水氏。「必ずお客様に満足してもらえる商品を作ること、そして毎日仕事ができる喜びを従業員とともにかみしめていきます」と言い、新たなスタート台から、清水氏はこれからを見つめている。



これからも一緒に 歩んでいきたい

仙台銀行常務取締役・地元企業応援部長
佐藤彰氏

八葉水産様は気仙沼の有力企業であり、地域への影響力には大きなものがあります。私たちとも長いお付き合いがあることから、東日本大震災の翌月から再建のお手伝いをしてきました。その中で株式会社東日本大震災事業者再生支援機構の債権買取りは、抜本的な応援策になることから活用しました。これからも販路開拓などのお手伝いをしながら、一緒に歩んでいきたいと考えています。



アイリスグループ会長 大山健太郎氏

1963年、前身の大山ブロー工業所を父・森佑氏の逝去により19歳で引き継ぐ。1989年本社を仙台市へ移転し、1991年に現社名へ改称。「常識にとらわれないイノベーション」と「ユーザーインのものづくり」をモットーに、毎年1,000点の新商品を投入し、同社を成長に導いている。2013年、東北未来創造イニシアティブを立ち上げ、人材育成道場を開講した。

人材育成道場の塾頭に指名

八葉水産の清水社長は、実は旧知の仲なんです。お父さんの代のとき、彼が中学生ぐらいかと思いますが、私の会社が塩辛の容器を納入してましてね。当時から明るく、リーダーとしての資質を感じていました。実際、後を継いだ後も気仙沼の水産加工を牽引するリーダーとして活躍されていました。

震災後、八葉水産もすべての設備が流されゼロからのスタート。いち早く操業を開始しましたが、清水

ピンチをチャンス

社長の表情も暗かった。下を向いていたと思います。

2013年4月、私は代表発起人を務めた東北未来創造イニシアティブの一環として気仙沼で人材育成道場を開講します。その1期生の塾頭に清水社長を指名しました。彼は商工会議所や気仙沼市との関係も良く、地元でも一目置かれる存在でしたし、地域の復興を目指すリーダーとしてふさわしい人材だと感じていたからです。

途方にくれ、明日が見られないという仲間が同じ釜の飯を食べて、経営を一から学び直す。工場が復旧して本業に没頭しなければいけない大変な時期なのに、清水社長は塾頭として16名の仲間とともに本当に頑張ってくれました。

震災支援機構による債権買取り 債務免除が新たな転機

この人材育成道場での私の役割は経営者のマインドを伝えること。「ピンチをチャンスに」という志を語り続けました。下を向いていたのでは社員もついてきません。前を向いてポジティブに立ち向かうことです。経営者は会社の資金を調達しマネジメントをしますが、実際にものを作り、ものを売るのは社員です。社長は代表社員なんです。その代表が下を向いていたら社員はついてきません。震災というピンチだからこそ、新しいチャンスがある。それを信じて先頭に立ち、常に前向きにチャレンジすることの大切さを説きました。

ただ、その志を実現するためには経営のテクニッ



に三陸ブランドの復興を

クが必要です。この道場には財務、金融、マーケティング分野のトップ企業の方々がボランティアで参加し、さらに新しい事業を具体化するために日本の四大監査法人のスタッフがつきっきりでレクチャーしました。参加企業とは守秘契約まで結んで、すべてをさらけ出して事業構想をカタチにしたのです。清水社長にとっても、すべてが新しい経験で八葉水産の将来を考える貴重な時間になったと思います。

2017年、八葉水産は株式会社東日本大震災事業者再生支援機構による債権買取り及び債務免除の制度を利用しました。ふつうなら倒産です。これは清水社長にとってとても大きな決断だったと思います。経営者にはプライドがありますから。でも、それを積極的に進めたことで、何かふっきれたというか、将来の明かりが見えたのではないかと思います。新しいチャレンジができるという自信が生まれたのではないのでしょうか。下を向いていた清水社長が、今は確実に前を向いている。そう感じますね。

気仙沼を縦軸に三陸を横軸に

日本は国土の40%が海に面しています。元々水産加工業は競争が激しく売上げは減少気味。日本全国、競争なんです。イベントで被災地のものを売るといっても一過性ですし、被災地の水産関係の売上げは6割しか戻っていません。

でも八葉水産には「ハチヨウ」というブランドがある。下請けではなく全国のスーパーに流通させた

メーカーとしての実績はとても大きいと思います。

人材育成道場は気仙沼だけでなく、大船渡や釜石でも開講していました。全体で9期、合計で150名以上のOBがいます。そのOBたちが集まり交流を深め始めています。歌ではありませんが、気仙沼の1~5期生の連携を「縦糸」に、他の地域との交流を「横糸」につむぐ。これを発展させて「三陸」の新しいブランドをつくってほしいというのが今の私の希望です。

この地域にとって三陸は宝です。港で競り合うのではなく「三陸」の強みを生かし業種の枠を超えて仲間を広げることで、新しい可能性が生まれるはずです。清水社長には1期生の塾頭として大いに期待しています。

清水社長はすでに先代が亡くなっていますが、道場に参加した二代目、三代目の経営者は先代との軋轢に悩んでおられました。創業者は守勢になりがちです。番頭さんもそうでしょう。でもチャレンジしなければ、ヒットは生まれません。ホームランバッターは三振王でもあるわけです。経営者としてすべて新しくすることは難しいと思いますが、守るだけでなくチャレンジは続けてほしい。そしてその成功の確率を上げるためには、自分たちの強みは何かをしっかりと考えることだと思います。技術なのか、地域なのか。ここがポイントです。

経営者の皆さんには強い志を持って、自社の強みを生かしたチャレンジをぜひ続けてもらいたいと思います。「ピンチこそチャンス」なのです。

宮城県加美町

有限会社今野醸造

伝統の殻に閉じこもらず 攻めることが復興には必要





本物志向の味噌作りが 思わぬ風評被害を受ける

東日本大震災が発生したとき、有限会社今野醸造では、味噌の仕込みのために、専用の大釜で大豆を蒸し上げている最中だった。加圧されている大釜の蓋が、地震の揺れで吹き飛ばされれば大事故につながる。慌てて工場に駆けつけた代表取締役の今野昭夫氏だったが、幸い大きな事故は免れた。

その一方で、今野氏の自宅は半壊。貯蔵タンクも倒れて、1t以上の味噌と、3,000ℓを超える醤油が失われてしまった。燃料が手に入らず、工場の配管などの復旧工事も自分たちで行わなくてはならなかったため、営業を再開するまでに1カ月以上を要した。

だが、昭夫氏の長男で営業企画課課長の浩嗣氏によれば、もっと面倒な被害が遅れてやってきたという。福島第一原子力発電所の事故による、いわゆる風評被害である。

今野醸造の主力商品のひとつに、米と大豆から自分たちで生産した味噌がある。その米と大豆を栽培している、同じ町内にある農地は安



柔らかな味わいが持ち味という今野醸造の醤油

全かとの問い合わせが相次いだのだ。問い合わせるだけでなく、離れていく顧客も現れた。

「実際に検査も行いましたが、もちろん汚染物質などは検出されませんでした。それでも満足されず、安全という証明書をつけてほしいというお客様が当時は多かったですね。今も証明書を求められることがあり、風評は本当にしぶといと思います。私たちとしては、ことあるごとに安全であると言い続け、粘り強く風評を打ち消していきたいですね」と浩嗣氏は語る。

味噌を米と大豆から作るのは、昭夫氏が昔ながらの製法にこだわり、20年以上前に始めたもので、今野醸造にとっては、この本物志向が逆にあだになった形の風評被害だった。

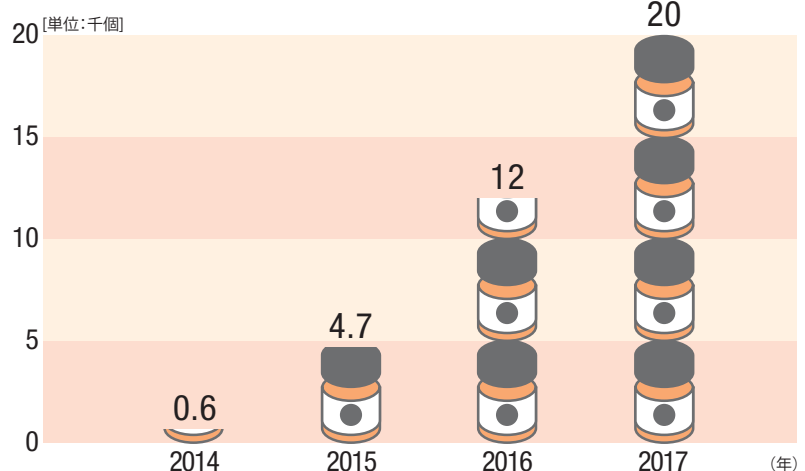
■ 企業情報

社名 有限会社今野醸造
業種 味噌醤油製造販売業
代表取締役 今野昭夫氏
所在地 宮城県加美郡加美町下新田字小原5番地
TEL.0229-63-4004 FAX.0229-63-5853
HP.<http://www.e-miso.com>

1903年創業。自家栽培した米や大豆などの原料を使用した添加物不使用の味噌を中心に製造。仙台味噌をはじめ、飲食店向けのOEM商品やプライベートブランド商品など、幅広い用途に応じた小売り用、業務用の味噌を製造している。醤油も同様に、小売り用、業務用の商品を製造販売している。味噌、醤油ともに受賞歴多数。



■ 震災後の新商品「ミソルト」の販売個数





工場で出番を待つ熟成中の味噌

偶然始めたネットの活用が 震災の混乱時に大活躍

風評被害の一方で、震災からの復旧、復興に力を発揮したのが、SNSをはじめとする新しいメディアだった。今野醸造が加美町主催のインターネット講習会に参加したのは、震災の数カ月前のこと。ネット環境整備の必要性を感じた同社は、講習会后に自社のホームページを拡充するとともに、オンラインショップもスタート。さらにツイッターも始める。態勢が整った直後に震災が発生した。

「震災直後は固定電話も携帯電話もつながらず、被災地では多くの人が情報的に孤立していました。そんな中でネット環境は比較的早く

復旧したので、試しにツイッターでつぶやいてみたところ、多くの取引先と連絡を取り合うことができたんです。皆さんからの励ましは、営業再開に向けての力になりましたし、多くのお客様との関係も切れずにすんだことで、営業上も助かりました。自分たちから発信できる手段やメディアをできるだけ多く持つことは、災害時に限らず必要で、力にもなると思います」と、強調する浩嗣氏だ。

オンラインショップは同社にとって力になっただけでなく、支援したいという顧客や消費者などにとっても大切な情報の窓口となった。昭夫氏は「ネット上に被災した企業のショップがあれば、外部からいつでもコンタクトできるし、商品を買うことで企業を支援することもできます」と言い、多くの顧客や消費者から連絡があったと語る。

「オンラインショップの売上げそのものは大きなものではありませんでしたが、勇気づけられました。また、首都圏の食品スーパーなどから多くの引き合いもいただきました」と、昭夫氏は振り返る。



「あなたのために」という商品名は、「大切なお客様とご家族のための味噌という思いから自然に浮かんだもの」と今野昭夫氏



工場の清掃は味噌作りの基本

復興に向けた姿勢の差が 企業の明暗に大きく影響

多くの顧客からの支援を受けて、復旧、復興に乗り出した今野醸造だったが、震災の翌年になって周囲のある変化に気づく。「企業によって、明暗がくっきり分かれたような気がしました」と浩嗣氏。「震災によって、それまでの得意先や販路、商品、製法などがダメージを受け、新たな道を考えなければならないのに、従来の方法やこだわりから抜け出せず、自分たちの殻にこもってしまうように見えた企業は、次第に勢いを失うように感じました。私たちも伝統の製法や、安全・安心の追求といったことを放棄するわけではありませんが、それだけではなく、困難なときこそ、攻める姿勢を貫くべきだと思いました」。昭夫氏は前を向く必要を強く感じたと言う。

新たな事業に挑戦する 震災はチャンスでもある

今野醸造が攻勢に転じたのは、2012年後半。新商品の開発に着手し、2014年に発売したのが、仙台味噌を粉末化した「ミソルト

(MISOLT)」だ。いろいろな料理に使うことができ、粉末だから簡単に扱える。同社ではミソルトを使ったレシピの冊子も制作し、その普及に努めている。

「従来のお客様は年配の女性が多かったのですが、ミソルトは30代女性を中心にヒット。これを入り口に従来の味噌や醤油の売上げにも結びついています」と、いい循環が生まれていると、浩嗣氏は評価している。

また、ミソルトから派生した商品として、「サラダシーズニング」という味噌風味の粉末ドレッシングも2015年に発売。同社のスタッフのアイデアから生まれた商品だという。

「震災を経験して、自分たちが生き残るには何が必要か、従業員全員が真剣に考えるようになった。これは喜ばしい変化です。震災は、実は新たな事業に挑戦するチャンスでもあったわけです」。昭夫氏は、何ごとも前向きにとらえる姿勢が、復興には欠かせないと言う。



2種類のサラダシーズニング(写真手前)とミソルト(アルミパック入り)

「支えてくれたのは!!」



漫画家プロフィール 山田ゴロ 協力:石森プロ

漫画家、岐阜県生まれ。中城けんたろうのアシスタントを経て、石森プロに入社し、1972年に「人造人間キカイダー」で漫画家デビュー。以後、数え切れぬほどの作品を手がける。江戸川大学とヒューマンアカデミーで非常勤講師、J-Mac代表、デジタルマンガ協会事務局長などを務める。





今でも、あの日のことは忘れられません。大きな揺れと未曾有の津波。逃げ惑う人々。破壊され、のみ込まれていく町や田畑、車、人。そして福島第一原子力発電所の事故。ずっとニュースを見ては、不安と絶望の淵で泣いていました。

あれから7年。復興していく東北に、人の強さと、やさしさと、勇気と希望を見ました。再び立ち上がっていく人たちに、拍手を送りたい。(山田ゴロ)



今だから話せる
成功の舞台裏

被災地外からの進出事例

海外への挑戦事例

事業承継の成功事例

革新的スタートアップ事例



株式会社いわきスポーツクラブ いわきFCパークを拠点に スポーツの力で復興に貢献





永続的な支援のために 誕生したいわきスポーツクラブ

「サッカーは勝つことがすべてではなく、試合という商品を見せる以上、負け方も大切。たとえ負けても、お客様にチケットを買ってよかったと思ってもらえるようにしなければなりません」。そう持論を展開するのは、元Jリーガーで、湘南ベルマーレの社長も歴任した、株式会社いわきスポーツクラブ、いわきFCの代表取締役、大倉智氏だ。

いわきスポーツクラブは2015年12月設立。当時福島県社会人リーグ2部のいわきFCの運営を引き継いでいる。現在、いわきFCは東北社会人2部リーグ南に所属している。

いわきスポーツクラブが誕生したきっかけは、親会社のドームが物流センターの用地を探していたときに東日本大震災が発生し、一時的な支援ではなく、永続的な支援を行うことで地域の復興につなげるという目的で、いわきに物流センターを建設することになったことだ。

ドームの安田秀一社長と学生時代からの知人であった大倉氏は、安田氏と25年ぶりに再会



いわきFCのトップチームなどのユニフォーム

し、思いを共有。いわきスポーツクラブ代表取締役として、いわきFCの運営と、物流センターに隣接する商業施設併設のクラブハウス「いわきFCパーク」の運営に当たることになった。

5カ月で約20万人の来場者 順調ないわきFCパーク

「いわきFCパークを設立する際にこだわったのは、いかにファシリティ(設備)ビジネスを回すかということです。なぜなら、いくら立派なビジョンがあっても、運営がきちんとできずにいると、事業が継続できず、すべてがストップしてしまう危険性があるからです」と大倉氏。そこで、いわき市にサッカー専用スタジアムを作るという大きな目標を設定し、「その第一歩として、ここを商

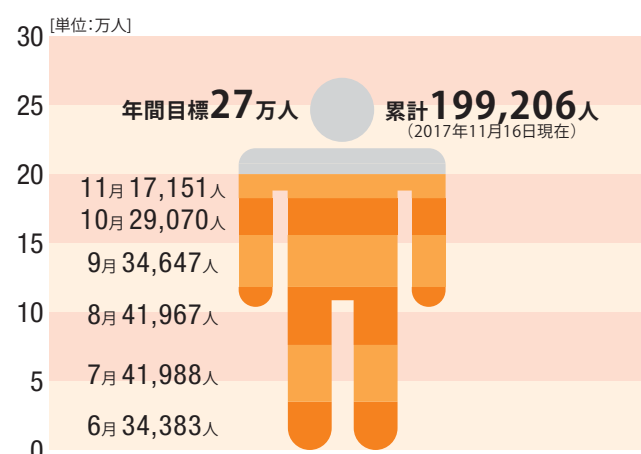
■ 企業情報

社名 株式会社いわきスポーツクラブ
業種 スポーツクラブ運営
代表取締役 大倉智氏
所在地 福島県いわき市常磐上湯長谷町釜ノ前1-1
TEL.0246-72-2511 FAX.0246-72-2575
HP.<http://iwakifc.com>

いわきスポーツクラブは2015年12月に設立。スポーツブランド「アンダーアーマー」の国内総代理店である株式会社ドームを親会社に持つ。運営するいわきFCは、2017年に天皇杯の2回戦でJ1のコンサドーレ札幌を破る金星をあげた。



■ 2017年度来館者数





選手たちのスパイクが並ぶスパイクルーム

業施設併設にし、テナントに賃貸してお金を生むこと、地元のお客様が食事や買い物も楽しめる場所にするという2点を実現させたわけです」と解説する。いわきFCパークには、選手用の施設のほかに、5軒の飲食店などがある。同パークは食事もトレーニングもできるため、スポーツの合宿施設としても活用されることを見込んでいる。

いわきFCパークの来場者数は、オープンから5カ月あまりで、年間目標の27万人に迫る約20万人を数え、目下のところファシリティビジネスは順調に回っている。



予想を上回る来店客で賑わう館内の飲食店

「経済」「健康」「人材」を これからのキーワードに

その一方で、いわきスポーツクラブのスタートから3年を迎えた今、先にあげたビジョンを整理していくタイミングが来ていると大倉氏。今後は、地域のビジネスに関する「経済」、地域の人の「健康」、子どもの育成や雇用創出の「人材」という3つのキーワードに基づいて活動したいとしている。

「健康」というキーワードを新たに掲げるのは「福島県は肥満傾向児の出現率が全国の割合を上回り、成人の糖尿病患者数も多くなってい



試合には多くのサポーターが集まる

るからです」と大倉氏は言い、「そんな健康面での県民の課題に向き合う必要があると思っています」と説明する。すでにいわきFCパークでは、子どもたちを対象に無料のスポーツレッスンを開講していて、「大人やシニア層に向けたプログラムも実施したいですね」と、大倉氏はこれからの可能性を語る。

また、いわき市はこれまで多くのアスリートも輩出しており、大倉氏は「スポーツの才能豊かな若い人材は少なくないはず」と見ている。し



ユニークな外観のいわきFCパーク

かし、「残念ながらこれまでは活躍の場所がないことから、優秀な若い子どもたちが地域の外へ流出していました」と大倉氏は指摘し、「人材」をキーワードに、「未来への投資として、若い才能をどう育てていくかが、これからのチャレンジですね」と展望する。

いわきFCには、子どもたちが対象のアカデミーがあり、「ここでスポーツができるから、いわきにとどまるという子どもが増えているようですし、東京や神奈川などから来ている子もいます」と大倉氏は話し、スポーツによる人材育成の可能性は大きいとしている。

いわきでの取り組みを 県全体に広げていきたい

「いわきの復興への思いは熱い。新しいいわきを何とかして作りたいという思いを強く感じます」と大倉氏。一般の市民の間にも、いわきスポーツクラブの認知、ビジョンへの共感が広がっているという。

大倉氏は「市民のサポートがないと、スタジアムをつくるという夢は追えないでしょう。その点、いわきの皆さんの復興への思い、スポーツへの理解や熱意には大きいものがあります」と



「スポーツの力でいわきに貢献したい」と大倉氏

し、「これからはいろいろな取り組みが可能ですね」と、今後に手応えを感じている。

いわきスポーツクラブでは、さまざまなスポーツに関する取り組みを継続的に展開し、いわき市のみならず、県全体に広げていきたいとしている。「そのためにも、いわきFCパークという場があることが重要です。子どもたちが成長し、進学や就職で一度は外へ出ていったとしても、何か誇りに思えるような場があればまた地元に戻ってきたいと思えるはずですから」と大倉氏は話し、そんな気持ちを醸成していくことも含めて、「スポーツの力でいわきに貢献したい」と力説する。

福島県いわき市

株式会社いわきスポーツクラブ 大倉智社長へ



いわき商工会議所会頭 小野栄重氏

いわき市で繊維総合商社・ファッションコンバーターのオノエー株式会社代表取締役を務める一方で、2005年7月にいわき商工会議所の副会頭に就任。2011年5月に会頭に就任し、現在3期目。スポーツの力により夢・感動・未来への希望に満ちあふれた、東北一魅力ある都市「いわき」を目指す「スポーツによる人・まちづくり推進協議会」の会長を務める。

物理的な復興の次は「心の復興」

株式会社ドームがいわき市に物流拠点を作り、株式会社いわきスポーツクラブを設立し、いわきFCが地域密着型クラブとして活動を始めたことは、いわき市にとって、まさに「渡りに船」ともいえる出来事でした。これまで「スポーツによるまちづくり」には興味があったものの、それを推進していくための敷居が非常に高く、なかなか手を出せない状況でしたが、いわきスポーツクラブが運営するいわきFC

スポーツで人づく

の活動によって、スポーツによるまちづくりの土壌が出来上がったのです。

東日本大震災の発生から7年が経とうとしている現在、いわき市の「物理的な復興」はひと段落ついた状況といえます。ただし、これからいわき市が本当の復興を遂げるためには、市民が「ワクワク感」や「将来の希望」を感じることができるような「心の復興」が不可欠な要素になってくるはず。

そのような状況の中で、いわきスポーツクラブが「スポーツを通じていわき市を東北一の都市にする」といったビジョンを掲げて奮闘している姿は、多くの市民に勇気と希望を与え、心の復興に大きく寄与してくれているといえるでしょう。2017年のサッカー・天皇杯におけるいわきFCの輝かしい活躍、それを受けて市民が熱狂する姿を見て、私もスポーツがまちづくりにつながる大きなピースになりえることを実感しました。

スポーツで人とまちを育てる

現在、いわき市では、官民連携でプロスポーツを通じた、都市ブランドの向上、市民の健康増進、子供たちの育成、観光交流人口の増加、関連ビジネスの振興などを推進しています。

2017年10月には、いわき市、いわき商工会議所、いわきFCなどを中心に、スポーツの力によって



り、まちづくり、そして「心の復興」を

夢・感動・未来への希望に満ち溢れた東北一魅力ある都市“いわき”を目指す「スポーツによる人・まちづくり推進協議会」が設立され、地域を構成する多様な団体が連携を深めながら、地域全体的な視点をもって、スポーツによる人・まちづくりを推進していく体制が整備されました。今後は、市の健康・スポーツ事業との連携を強めながら、アマチュア選手の将来の道筋を作ることや、いわきFCのホームスタジアム建設といった地域のスポーツの産業化にも力を入れていくことになるでしょう。

これらの事業を行っていく上で、中心的役割を担っていくのは、東北第二の都市であるいわき市のポテンシャルを十分に引き出すことができ、キーとなるプレイヤーやプロデューサーが存在している、いわきFCであり、いわきスポーツクラブに他なりません。天皇杯におけるいわきFCの活躍は、合併都市の弊害ともいえる一体感の欠如をリカバリーし、市民を同じ方向へ向け、同じ感動を共有することにつながりました。今やいわきFCは、いわき市民にとってなくてはならない存在。いわき市が目指す、スポーツによる人・まちづくりの実現のためにも、いわきFCには、これからも市民一体型での活動継続を期待したいと思います。

東北第二の都市であるいわき市は、世界に誇れる復興モデル都市として、地域振興のリーダー的役

割も担って行かなければならないとも思っています。物理的な復興はひと段落ついたとはいえ、風評被害によるマイナス面が清算されきっていない課題もあり、その課題の克服のためには、足元の整備や、安心・安全の整備が必要になります。

いわき市を東北一の都市に

いわき商工会議所では、「学術研究機関が集積した知の拠点都市」「廃炉・エネルギーなどの新産業拠点都市」「暮らしやすい生活拠点都市」という3つの地域振興ビジョンを掲げ、事業方針として「強い企業の育成」「強い人材の育成」「強いまちの育成」を打ち立て、総合的なまちづくりを目指しています。さまざまなプロジェクトの企画・実施で、これらの実現を目指すことが、「都市ブランドの向上」や「関心人口の増加」につながると信じ、事業を推進していきますが、いわきスポーツクラブには、目標の達成に貢献してくれることを期待しています。

いわきスポーツクラブの「スポーツを通じていわき市を東北一の都市にする」という理念は、いわき市が目指すものと一緒。いわき市が東北の復興リーダーとして先進的な活動を推進し、成果を残していくために、これからも手を取り合って、いわき市を東北一魅力的なまちに成長させ、地元の企業や人材を育てていきたいと思っています。

福島県相馬市

農事組合法人浜通り農産物供給センター

農業再生に向けた長い道のり
立ち止まってはられない!





震災の大津波と原発事故 二重の被害を受けた浜通り

農事組合法人浜通り農産物供給センターは、組合員の所得向上を第一の目的に、1992年に設立された。組合員は、福島県北部の新地町から南部のいわき市に至る浜通りに点在する農家、百数十名である。

その浜通りを、東日本大震災の大津波が襲う。「津波の被害に加えて、自宅が福島第一原子力発電所から12km圏内にあったことから、私は南相馬にとどまることができませんでした」と言う同センターの代表理事、三浦広志氏は、相馬市から伊達市、東京の小金井市を転々とする避難生活を余儀なくされた。

「もちろん、被害を受けたのは私だけではありません。津波に福島第一原子力発電所の事故という二重の災厄に見舞われ、組合員の多くが農業を続けられなくなっていました」と、三浦氏は当時を振り返る。

苦しい状況にあった三浦氏たちに追い打ちをかけるように、相馬港で積み出しを待っていた、同センター所管の約9,000万円分の米が

すべて流出したことが判明。津波には損害保険が適用されないため、約9,000万円がそのまま同センターの損失になってしまった。

それでも呆然としていられない、立ち止まっていたはいけなと、三浦氏たちは、取引先から支援を受け、震災直後の3月24日には早くも、浜通りの農業再生に向けてスタートを切る。

国内外からの支援を受け 地域の生活の再建に着手

三浦氏がまず行ったのは、国や地方自治体から、さまざまな形での支援を取り付けることだった。2012年には、農林水産省の東日本大震災農業生産対策交付金を受給し、農機具や施設の復旧に活用した。さらに、被災事業者の二重ローン対策を行う株式会社東日本大震災事業者再生支援機構が設立されると、早速、相談に赴いた。その結果、震災支援機構の支援決定第1号となった。「米の流失に関連する約9,000万円の債務は5年間支払が猶予され、その後10年間かけて返済していくことになりました。金利負担も軽減されました」と三浦氏。財務状況を大きく改善することに成功した。

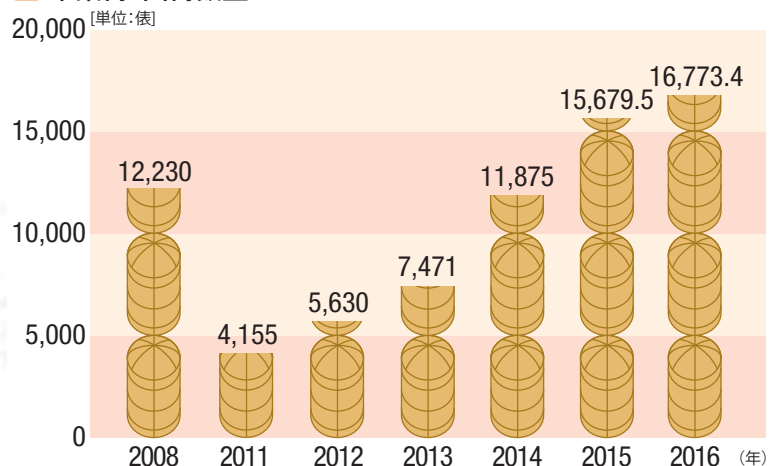
企業情報

社名 農事組合法人浜通り農産物供給センター
業種 農業
代表理事 三浦広志氏
所在地 福島県相馬市石上字南白髭320番地
TEL.0244-26-8202 FAX.0244-26-8203
HP.<https://hamanou.jp>

農事組合法人とは農業生産の協業を図る法人。浜通り農産物供給センターでは、組合員の所得向上を第一の目的に活動し、組合員の拡大、中でも後継者の育成に取り組んでいる。震災後は「作付できる人は作り続けよう」「今、作付できない人は再開に向け準備をしよう」をモットーに活動中。



米集荷・出荷数量





直売所の米や日本酒などは全国に配送している

また、福島県産の農作物を風評被害から守るため、放射性物質検査の必要性を粘り強く訴え続けた。2012年5月には、「ふくしまの恵み安全対策協議会」が設立され、福島県産の米の全量全袋検査など、放射性物質の検査が推進されることとなった。

支援の手は海外からも差しのべられた。「フランス財団からの支援には驚きましたが、ありがたかったですね」と言う三浦氏。ただし、フランス財団からの支援は地域が対象になっていて、特定の団体は支援を受けることができない。そこで三浦氏は、浜通り農産物供給センターとは別に、特定非営利活動法人(NPO法人)の「野馬土(のまど)」を設立。フランス財団の支援でセンター事務所棟の隣に「農産物直売所・野馬土」を開設した。



交流の場にもなっている浜通り農産物供給センター

この直売所は、地元住民の利用が多いのが特徴となっている。現在は地元の農産物が並んでいるが、当初は福島県産のものが手に入りにくかったので、長野や奈良など県外の提携先農家から仕入れていたという。

「同じフランスのレインボウブリッジ財団からは、コミュニティ・カフェを建物ごと贈っていただきました。直売所に併設されたこのカフェでは、陶芸教室やコーヒーセミナーなどのイベントを開催。原発事故後、浪江町や双葉町から当地に移住してきた多くの人にとって、貴重な交流スペースになっています」と、三浦氏は同センターの幅広い役割を語る。

太陽光発電事業に着目し 組合員の収入補填に

三浦氏たちの取り組みで、特に注目に値するのが太陽光発電事業だ。経済産業省の再生可能エネルギー固定価格買取制度(FIT)を活用し、同センターの事務所や直売所の屋根、さらには組合員の雑種地などにソーラーパネルを設置して利益を上げている。

「太陽光発電は、経産省の太陽光発電実証モデル事業として、2012年12月からスタートしました」と、経緯を語る三浦氏。太陽光発電は現

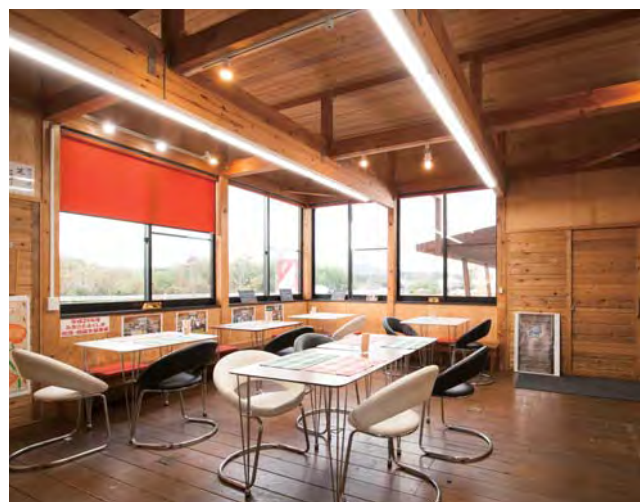


直売所オリジナルのせんべいもある

在、年間約500kWの発電量で2,500万円前後の収益を上げ、組合員の収入の補填に充てられている。

農業再生の長い道のりを「半農半エネ」で支える

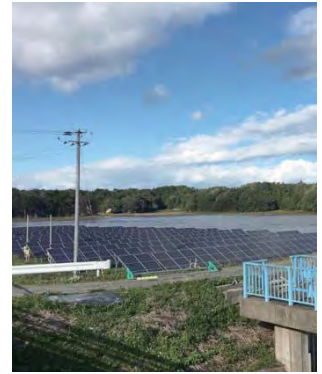
最終目標はあくまで、浜通りでの農業の再生だ。しかし、福島第一原子力発電所の事故の処理にはまだまだ時間がかかり、農業の再生にも時間が必要だ。避難指示解除区域は少しずつ広がっているものの、そこで農業を再開しようとしても、除染用の砂が大量に撒かれた田畑は、すでに土質が変わってしまっている。元の肥沃な土壌へと改良するには、年単位での時間がかかる。だからこそ、再建途上の農家には、長



カフェはイギリスのレインボウブリッジ財団の支援で生まれた



半農半エネのための太陽光発電



期の安定した収入源が必要。それを売電でまかなうのが、三浦氏の提唱する「半農半エネ」だ。

「再建中の農家には、手術中の患者のように、資金を輸血し続けなければなりません。補助金だけに頼らず、かつ農家の経営を成り立たせるために、私たちが確立したのが半農半エネのビジネスモデルです」

農業再生に欠かせない将来を担う後継者の育成

こうした取り組みの効果によって、組合員からの米の出荷量は、震災前のレベルにまで順調に回復している。しかし、現在出荷している米は飼料用や安価な業務用がメイン。震災前に高値で取引されていたブランド米が復活してこそ、浜通りの農業が再建されたことになるだろう。

「農業再生には息の長い取り組みが必要で、後継者育成も重要なテーマ。そこで、20代～30代の若者を経営者とする、農業と太陽光発電に取り組む会社を2社、当センターがバックアップして立ち上げました。福島というフロンティアでどんな農業ビジネスが育っていくのか、今から楽しみです」と、三浦氏は浜通りの農業の未来に期待を寄せている。



「お米アイドル、浜通りマイ

漫画家プロフィール しのつき きょうたろう 篠月 梶太郎 協力: 国際アート&デザイン大学校

漫画家、福島県生まれ。「書戦突破! (電撃ジャパンコミックス)」にてデビュー。コミコで連載した「ぼく りゅーちゃん! ~インコと500日漫画家~」で愛らしいインコとの日々を綴り人気を博す。現在は「天才クソ野郎の事件簿」を連載する傍ら、国際アート&デザイン専門学校で講師も務める。





給センター

の歩み」

名産のお米をアイドルに見たてて復興の歩みを描きました。福島は震災や福島第一原子力発電所の事故の影響で苦しい状況に置かれています。それでも故郷のために頑張っている人たちがいます。そうした人たちの活動を少しでも多くの方に知って貰えたら嬉しいです。(篠月梟太郎)



今だから話せる
成功の舞台裏

被災地外からの進出事例

海外への挑戦事例

事業承継の成功事例

革新的スタートアップ事例