

株式会社五十集屋

発想の転換で海外を目指す。 台湾、香港へホタテを出荷



岩手のホタテは日本一と言う野田氏（中央）とスタッフの皆さん

震災後、岩手のホタテの価格が急騰

「ホタテを扱って20年以上。自分にはこの仕事しかないので、事業を再開することしか頭にありませんでした」と、株式会社五十集屋の代表取締役、野田修一氏は、加工場や事務所などを津波で失った東日本大震災の直後を、そう振り返る。野田氏は、震災から約5カ月後の8月

には、加工場の再建に取りかかり、2012年1月には、新たな加工場からの初出荷を果たした。再建費用は、2012年に受給した経済産業省の「グループ補助金」で補填した。こうして五十集屋は事業を再開したが、大船渡を中心とする岩手県のホタテ養殖業は、震災後に離職者が増え、漁獲量が激減。ホタテの浜値が急騰している。



■ 企業情報

社名 株式会社五十集屋
業種 鮮魚小売業・水産加工業
代表取締役 野田修一氏
所在地 岩手県大船渡市三陸町越喜来字仲崎浜14-1
TEL.0192-44-3477 FAX.0192-44-3483
HP.<http://hotate-1388.com>

社名の「五十集(いさば)」とは、漁場や魚市場、魚屋や魚の行商人、水産加工業者を指す言葉だという。水揚げから配送まで徹底管理を行って、地元産の良質なホタテを消費者に届けたいという思いが、そこには込められている。ホタテを中心に、アワビやホヤ、ワカメなどの三陸の海産物の販売なども行っている。



「岩手県産ホタテは日本一の品質だと思っています。養殖業者の皆さんがそれだけ手間暇をかけていますから。天候に応じてホタテを沈める深さを変えているし、夏場には一枚一枚掃除して付着物を取り除いています。だから岩手のホタテは大粒です。問題は価格。品質が良くても数が少ないために高価になり、他県との価格競争では不利です」と野田氏は残念がる。

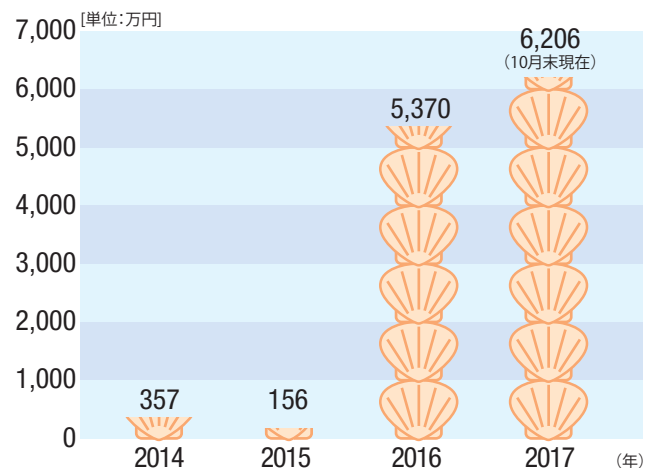
高級で良質なホタテをアジアへ

そこで、野田氏は発想を転換する。岩手県産ホタテが高すぎるなら、思い切って高級食材として、海外に輸出するのはどうだろう。

「ホタテは皆さんが想像している以上に繊細な生き物で、少し雨に当たっただけでも鮮度が落ちてしまいます。そのホタテを、私たちは水温・室温、水質などを厳重に管理して守っているため、消費期限を他県産より1日長く設定できます。海外でも距離が近いアジアなら輸出も可能だと気づきました」と野田氏。

五十集屋が大阪の商社を通じて台湾への輸出を始めたのが2014年。野田氏のねらい通り、岩手県産のホタテは、高級食材として評価

■ 海外への輸出額の推移



され、2016年からは、香港への輸出もスタートした。輸出による売上げは右肩上がり伸びており、現在、台湾へは週2日程度、香港へは週6日程度出荷しているという。

さらには、ホタテクリームコロッケの販売や盛岡市にオープンした直営すし店を通じて、肉厚で甘みがある岩手県産ホタテのおいしさを、消費者に知ってもらう取り組みも始めている。

「後継者不足で、ホタテ養殖業者が廃業していることに強い危機感を抱いています。私自身が、若手と養殖事業に乗り出すことも考えています」。岩手県産のホタテを守るためには、何でもすると力を込めて語る野田氏だ。



次々と処理される新鮮なホタテ



代表の宮澤氏。手にしているのは、看板商品「ぶすのこぶ」と「山ぶどうチーズケーキ」だ

●
岩手県久慈市

有限会社沢菊

昨日のことは振り返らない 前を向き続けた老舗菓子店

海外展開は前向きに進み続けた結果

人気ドラマの舞台にもなった、岩手県久慈市。この地に、7カ国での取引実績を持つほど海外展開に積極的な老舗菓子店がある。昭和5年創業の有限会社沢菊だ。

三代目である宮澤陽一氏が代表に就任したのは1972年。先代である父が亡くなり、24歳

で突然店を任された。「とにかく必死で、前に向かって走り続けるしかなかった」と語るように、商品開発や多角的な経営など、可能性のあることには何にでもチャレンジした。そのひとつが全国への販路の拡大だ。

「久慈市は人口が減って市場が小さくなっていたので、この地でこのまま続けていくのは難しいと感じていた」と語る宮澤氏。先代の夢でも



■ 企業情報

社名 有限会社沢菊
業種 菓子の製造・販売
代表 宮澤陽一氏
所在地 岩手県久慈市大川目町2-4-2
TEL.0194-52-3555
HP.<http://www.sawagiku.jp>

昭和5年創業。他にはないオリジナルの菓子作りをモットーにし、久慈溪流に伝わる昔話をヒントにネーミングした看板商品「ぶすのこぶ」など、ストーリー性のある商品が特徴。海外展開への積極的な姿勢は、メディアでも度々取り上げられている。



あった盛岡での出店を叶えると、その後もさらに販路を拡大し続けた。東京や大阪をはじめ、現在では沖縄でも取り扱いがある。全国展開を果たした沢菊だが、当初は海外展開なんて考えてもみなかったという。

「2005年頃に、岩手県産業経済交流課から声をかけていただいたのがきっかけです。シンガポールの伊勢丹スコッツ店で行われた催事に参加して、確かな手応えを感じました」。

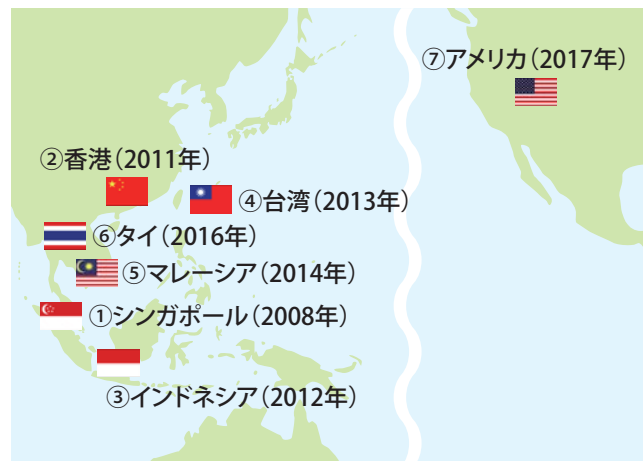
真剣であればマイペースでいい

海外への可能性を見出した宮澤氏はさらなる進出を目指し、ジェトロ(日本貿易振興機構)のイベントに参加。しかしその矢先に、東日本大震災が発生した。津波で本店や工場、蔵までもが浸水し、在庫や包材だけでも1,300万円の被害を受けたという。しかし、宮澤氏は決して悲



地元の山ぶどうを使用した「山ぶどうチーズケーキ」。シンガポールでも大人気

■ 海外進出の軌跡



観的にはならず、歩みを進めた。本店は一時的に放置することにして、海外展開に注力したのだ。各国の大企業を相手に臆することなく、社長との直接のやり取りを通じて、信頼関係を築いた。その結果、シンガポールに続き、台湾、香港、アメリカなど、7カ国での取引を実現した。

常に前に向かって走り続けてきた宮澤氏。自身を「昨日のことは考えずに、常に明日のことを考える性格」だと語る。そうした切り替えの良さと、チャンスに飛び込んでいく積極的な姿勢が、今の沢菊を形作ってきた。当然、これからも海外展開は続けていく。

「真剣さは必要ですが、難しく考えることはなと思います。これがだめならあれがある。それくらいの気持ちで、マイペースに続けていきたい」と語った。



沢菊本店は店舗営業こそしているが、裏にある蔵や工場などは全面的な復旧には至っていない

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



センコン物流株式会社

物流の基盤を生かし、 新規事業で世界に挑む!



海外進出の際は「頭で考えるよりも現地に足を運ぶことが大切」と語る久保田氏

再生可能エネルギー事業へ進出

仙台本社のある宮城県を中心に、岩手県、秋田県、山形県、福島県などに営業所や倉庫などを構え、東北地方に盤石の物流ネットワークを築くセンコン物流株式会社。そのぶん、東日本大震災で受けた影響は多岐に及んだ。会長の久保田晴夫氏は当時をこう振り返る。

「仙台空港の営業所は建物が全焼するなど、被害は枚挙に暇がありません。本店のある宮城県名取市も大きな被害に遭いましたが、幸い社屋の地下に軽油タンクがありまして、トラックをフルに駆け出して支援物資を届けるなど、運送業者として社会に貢献できました」。

震災直後から再建に注力した久保田氏は、福島第一原子力発電所の事故をきっかけに再



■ 企業情報

社名 センコン物流株式会社
 業種 輸送サービス・保管サービス・流通加工サービスなど
 代表取締役会長 久保田晴夫氏
 所在地 宮城県名取市下余田字中荷672番地-1
 TEL.022-382-6127 FAX.022-382-0170
 HP.<http://www.senkon.co.jp>

1959年に運送業者として創業したセンコン物流株式会社は、東北地方を中心に発展を遂げ、現在ではロシア・中国をはじめ、海外へも物流ネットワークを構築している。貨物の輸送・保管・流通加工などにとどまらず、溶解処理による機密文書のリサイクル、オフィス引越サービス、再生可能エネルギー事業など、幅広い事業に取り組んでいる。



■ センコン物流の事業拡大イメージ



再生可能エネルギー事業をスタートさせる。

「今後は太陽光から風力発電にシフトしますが、再生可能エネルギー事業は大きな柱になりつつあります。それから、産業廃棄物や一般ごみの焼却後に出た灰を、有益な資源に変えたり、減容したりできる研究も始めました。再生可能エネルギーと環境問題は世界的なテーマですから、当社のできる範囲で参加していきたいと考えています」。

宮城県の特産品を世界へ

約60年前に創業した同社は、今や単なる運送事業者にとどまらない広がりを見せている。海外への進出もその一環だ。

「例えば、ロシアで好立地の倉庫を借りたのですが、蓋を開けてみたら運ぶ物が無い、保管する物もない。物がなければ物流が発生しないのは当たり前のことですよね。だったら運ぶ物を作ろうと、国産の食品や雑貨を輸出し始めたのです」と、久保田氏は新規事業の背景を振り返る。

2015年には宮城県内から特産品を輸出したい企業を募り、ロシアやベトナムに運ぶ海外進出支援ビジネスを開始。宮城県の企業と現

地企業を結ぶコンサルティング的な役割も果たしている。そこには「宮城県を含む東北エリアは農業の地。農業が元気にならないと発展しない」という、地域復興への思いがにじむ。

2016年には、無農薬野菜のニーズが高い中国で野菜栽培プラントを設置するという、物流とは無関係の分野へも進出した。

「物流の基盤の上で、物流にとらわれない挑戦を繰り返す。時代のニーズとともに事業を刷新していくことは、企業家として当たり前のことだと思っています。経営に絶対的なものはない。だからこそ、挑戦の連続なんです」。

そう語る久保田氏の眼は、次なる新規事業を見据えて意欲に満ち溢れている。



2015年のロシアのニジニ・ノヴゴロドの国際ビジネスサミットの様子



「TOUCH CLASSIC」シリーズのグラスを手に、「生活に溶け込む製品を作り続けたい」と言う佐浦氏



有限会社東北工芸製作所

震災で立ち返った創業の原点。 世界に通用する玉虫塗へ

原点は東北の産業発展と輸出振興

「玉虫塗」は1932年、仙台に設立された国立工芸指導所で開発された漆芸技術。仕上げの工程の前に、銀などの粉末を蒔き付ける「銀粉蒔き」を行うことで、タマムシの羽のように艶やかな発色と光沢を実現する。伝統的な漆器の常識にとらわれないモダンなデザインも特徴

で、「当時から外国人からの評価が高かった」と話すのは、常務取締役の佐浦みどり氏。

1985年には宮城県伝統工芸品の指定を受け、記念品や贈答品の需要が増えた。しかし、現代のライフスタイルの中で生活者と漆芸品の接点は少なく、「売上げは横ばいでした」と佐浦氏。

そうした中、東日本大震災が発生した。注文のキャンセルが相次ぎ、5月までは休業状態。そ



■ 企業情報

社名 有限会社東北工芸製作所
業種 宮城県指定伝統的工芸品「玉虫塗」の製造・販売
代表取締役 佐浦康洋氏
所在地 宮城県仙台市青葉区上杉3-3-20 1F
TEL.022-222-5401 FAX.022-222-5462
HP.<http://www.t-kogei.co.jp>

1933年設立。日本工芸の近代化、東北の産業振興、輸出振興などの目的で開発された「玉虫塗」の製造を行う。創業当初からの「使う工芸」を受け継ぎ、現代のライフスタイルに合ったものづくりと技術革新に取り組んでいる。



の後は持ち直したものの、「創業の原点を見つめ直す機会になりました」と佐浦氏。

「玉虫塗は、そもそも東北の産業発展や輸出振興を目指して開発されました。震災がなければこの原点に立ち返ることなく、国内向けの記念品などを細々と作り続けていたでしょう」。

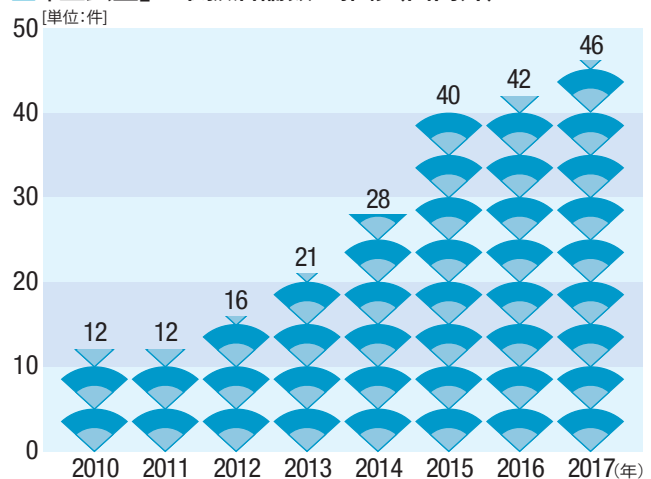
食洗機に耐える漆器で世界へ

国内外への販路拡大を目指し、新商品の開発に着手。そして2012年6月、ドイツで行われた展示会で新しいシリーズ「TOUCH CLASSIC」を発表した。同シリーズは、「『観る』から、『使う』へ」というコンセプトのもと、現代のライフスタイルに取り入れやすい漆器を目指したもの。洋食器にもなじみやすい黒を基調に、漆器としては珍しいグラスや風鈴などのガラス製品もラインアップしている。バイヤーの注目を集めたが、大きな課題として耐久性が浮き彫りになった。

「漆器はデリケートな製品ですが、海外で受け入れてもらうためには、食洗機で使えるだけの耐久性が必須だとわかったのです」。

そこで、科学技術振興機構(JST)の補助金を活用し、産業技術総合研究所東北センターとの共同研究をスタート。漆器の表面を薄い粘土

■ 「玉虫塗」の取扱店舗数の推移(国内外)



膜の層で覆うことで耐久性と耐光性を上げる「ナノコンポジットコーティング」を開発した。加工を施した「ワインカップ ナノコンポジット」は、海外から来日した賓客への贈答品として人気で、数カ月待ちの状況が続いている。

「食洗機で使えるようになり海外の取扱店舗も徐々に増えていますが、まだまだこれからです。事業も再開できましたが、復興にどれだけ貢献できているかはわかりません。2033年に創業100周年を迎えますが、このときにはじめて、国を挙げての東北振興の使命を果たすことができたいと思います」。

佐浦氏は、玉虫塗の伝承と発展のため、次世代の育成にも力を入れていきたいと語る。



黒に近い深い藍色が印象的な「TOUCH CLASSIC」シリーズ

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

齋栄織物株式会社

超極細生糸を生んだ技術で 世界へ積極的に進出!



フェアリー・フェザーを手に齋藤氏

世界一薄い絹織物作りへの挑戦

世界一薄いシルク生地「フェアリー・フェザー」は、齋栄織物株式会社が誇る看板商品。髪の毛の太さの6分の1という超極細生糸で織り上げられている。薄くて軽く、柔らかいのが特徴だ。同社が超極細生糸の開発を始めたのは2008年頃。当時の状況を、代表取締役の齋

藤泰行氏は次のように振り返る。

「私たちは、ウェディングドレスの生地をアメリカに輸出していました。ところが、リーマンショックで輸出が激減。自社商品を見つめ直し、新たな挑戦を始めなければならなかったのです」。

新たな挑戦はふたつ。輸出の軸足をヨーロッパに移すことと、世界一薄い絹織物を作ること



■ 企業情報

社名 齋栄織物株式会社
業種 繊維工業
代表取締役 齋藤泰行氏
所在地 福島県伊達郡川俣町大字鶴沢字馬場6番地の1
TEL.024-565-2331 FAX.024-565-2838
HP.<http://saiei-orimono.com>

齋栄織物株式会社は1952年11月設立。「シルクで世界を変える」をキャッチフレーズに、世界一薄い絹織物のフェアリー・フェザーをはじめ、先染絹織物、絹織物と装裏地、寝装用絹布地、輸出羽二重、工業用資材、ストール・スカーフ等の企画・製造・販売を行っている。



だった。後者については試行錯誤の連続で、ようやく商品化への道筋が見えてきたときに、東日本大震災が発生する。齋栄織物の工場建屋と機械設備は大きなダメージを受けた。被害総額は約8,000万円に上ったという。

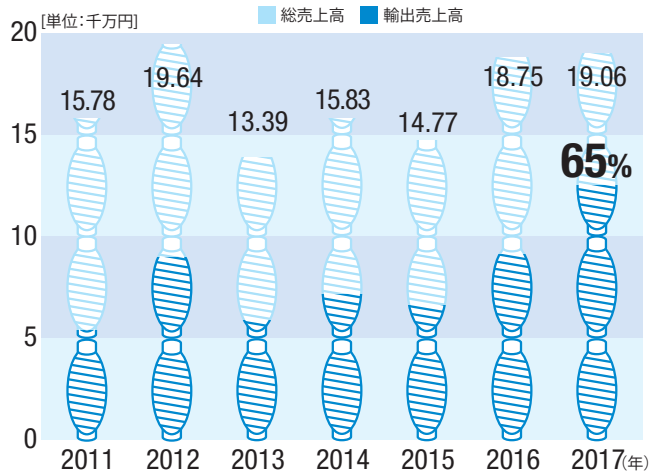
震災による建物と機械設備の被害について、同社は県内織物事業者と協同で経済産業省の「グループ補助金」を申請。受給した約6,000万円を修理費に充てることができた。

展示会への参加で風評被害を防止

その一方で同社を悩ませたのが、福島第一原子力発電所の事故の風評被害だった。そこで国内外の展示会に積極的に参加。多くのバイヤーに商品を手にとってもらい、安全性をアピールすることにした。同社にとってタイミングが良かったのは、震災後にフェアリー・フェザーが完成し、2012年ものづくり日本大賞の「内閣総理大臣賞」と「グッドデザイン賞」を受賞したことだ。

「震災後、福島県にはメディアの注目が集まっていたため、私どもの『世界一薄いシルク』も大きく取り上げられ、国内外から多くの引き合いが来ました」と齋藤氏。「その後に参加した

■ 総売上高に占める輸出の割合



展示会でも、フェアリー・フェザーを見せることで、技術力をアピールできました」と、その効果の大きさを齋藤氏は語る。

フェアリー・フェザーの効果もあって、和装裏地など国内需要が落ち込む中で、パラシュート用資材などの産業資材を含めて、海外の需要が伸び、今年度はついに、売上高の65%を海外需要が占めるに至った。顧客には海外の有名ブランドも名を連ねる。

「自社商品が高い評価を受け、海外販路が拡大したことは、従業員のモチベーションアップにもつながり、洗えるシルクの開発などへの挑戦も始まりました」と齋藤氏。海外への挑戦は、固定観念にとらわれず、自社商品を見つめ直すことから始まるというのが、体験に基づいた齋藤氏のアドバイスだ。



製品作りを支えるスタッフの確かな目



絹織物作りには高い技術と経験が要求される



グループ代表の櫻岡氏(右)と事務局長の若林氏



福島県白河市

白河素形材ヴァレー

複合企業体の強みを生かし グローバル市場を目指す

「グループ補助金」に再チャレンジ

「素形材」とは、機械の部品に使われる素材のこと。鋳造・鍛造・ダイカスト・金属プレス・熱処理・加工などの工程を経て製造されるが、こうした素形材関連の企業で構成される複合企業体が白河素形材ヴァレーだ。現在は、福島県白河市と泉崎村、矢吹町の10社が参加しているが、

グループ代表の櫻岡敏之氏(株式会社サクラテック代表取締役)は、「東日本大震災前はお互いにほぼ面識がありませんでした」という。

「『グループ補助金』の第4次公募の際に、白河市の職員が中心となって金属・食品・電子など約25社に声を掛けて応募したものの、業種が広く焦点がボケてしまい、採択されませんでした。震災の被害額は当社だけでも1億円以上で



■ 企業情報

グループ名 白河素形材ヴァレー

業種 金属加工業

代表 櫻岡敏之氏(株式会社サクラテック代表取締役)

事務局所在地 福島県白河市東上野出島字笹久保2(株式会社キャスト内)

TEL.0248-34-3971(株式会社キャスト内)

FAX.0248-34-3973(株式会社キャスト内)

HP.<http://www.shirakawa-valley.com>

「グループ補助金」に認定されたグループを元に、2012年7月に設立された複合企業体。福島県白河市を中心とした素形材企業で組織し、素形材の製造に関わる工程をワンストップで行い、加工完成部品を国内外に安定提供する。現在10社(合計従業員数約750名)が参加。



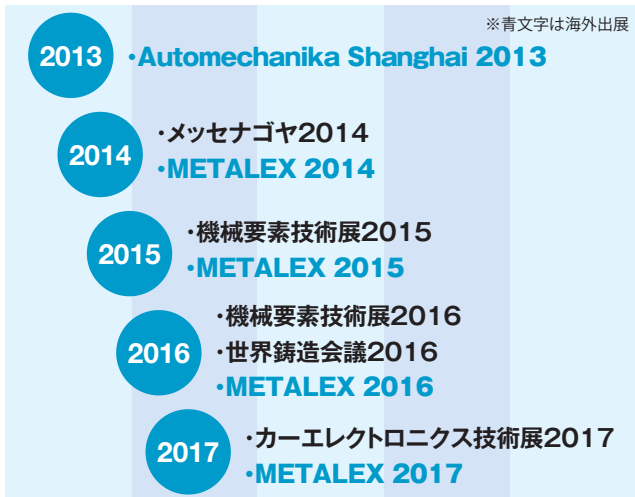
したから、採択されるかどうかは死活問題。その際に面識を得た金属加工関連の十数社で再チャレンジしよう、となったのです」。

そして第5次公募で採択され、2012年7月、「自動車・建設機械サポーターインダストリーグループ」が発足(2013年3月11日に現名称に変更)。月1回の定期会合には、原則として各社の社長が出席することとした。

海外展示会で「種まき」を継続

定期会合では他社の工場見学や地域企業との情報交換会なども実施。他社からの刺激を受けて、個々の企業も提案型の姿勢に変わっていった。事務局長の若林誠氏(株式会社キャスト専務取締役)は、「取り組みを続けるうちに、ジェトロ(日本貿易振興機構)の支援制度を活用して海外の展示会に出展しようという企画が持ち上がりました」と話す。毎年11月にタイで開かれる業界最大の展示会「METALEX」への出展を目標に準備を進めることになった。「『いつかは海外に』という思いはあったものの、単独ではなかなか難しい。出展してはじめて、日本製品に期待されている品質や、現地拠点の重要性、言葉やビジネス習慣の違いによ

■ 展示会への出展実績



る課題がわかりました」と櫻岡氏。

METALEXには2014年以降毎年出展し、グループの参加企業で、タイに工場があるティエフオー株式会社に商談や工場見学などの問い合わせがあるほか、受注にもつながっている。

「さまざまな支援のおかげで海外の展示会に出展し、英文のパンフレットやホームページも準備できましたが、まだまだ種まきの段階。展示会等での反応はよく、取り組み自体への問い合わせも多いため、方向性は間違っていないと思います」と、若林氏は手応えを感じている。

最後に櫻岡氏は、「グループ発展の前提となるのが各社の成長です。仲間から刺激を受けながら、個々に新しい技術や製品の開発を進め、発展することがヴァレーの価値や存在感の向上につながるはずです」と、力を込めて語った。



「METALEX」には2014年から毎年出展