



Message

～田中和徳 復興大臣との座談会～ 困難を乗り越えて“咲かせた花” その経験を伝えてほしい

今年も、被災3県で創造的な事業に取り組んでいる皆さんを迎え、
田中和徳復興大臣との座談会を開催した。

東日本大震災後、事業者の皆さんの課題はそれぞれ違っていたが、
産業の復興に向けた歩みは、皆同じ「挑戦」だったのではないかと。

そして、その挑戦の結果が実を結びつつある中、
座談会に集まった事業者が語ったのは「新たな成長」への道筋でもあった。



〔中央〕
復興大臣
田中 和徳

〔左から〕
株式会社八木澤商店
(岩手県陸前高田市)
代表取締役社長
河野 通洋氏

株式会社KiMiDoRi
(福島県川内村)
代表取締役
早川 昌和氏
技術開発部長
兼子 まや氏

株式会社菅野漬物食品
(福島県南相馬市)
小谷 光氏
代表取締役
菅野 行雄氏

ヤグチ電子工業株式会社
(宮城県石巻市)
取締役 CTO
石垣 陽氏
取締役社長
佐藤 雅俊氏

発酵がテーマの商業施設を 陸前高田に今秋開業予定

田中 本日お集まりいただいた皆さんの取り組みは、被災地における先導的、創造的事例でありまして、今後の復興地域の道標になるものだと考えています。東日本大震災のときのご苦労や、それをどう乗り越え、復興を果たしたのかについて、皆さんの熱い思いを語っていただきたいと思います。

初めに、岩手県陸前高田市でみそ、しょうゆの醸造を営んでおられる、株式会社八木澤商店の河野さんからお話をお願いします。

河野 弊社は、1807年の創業以来ずっと、陸前高田で醸造業を営んでおります。東日本大震災では2つあった工場が流されてしまったのですが、周りの方々のご助力で、研究所に預けていたもろみから自社の蔵の微生物を見つけることができ、自分たちの元々の味を取り戻すことができました。2020年3月には、かさ上げが完了し、元の土地に本社を戻します。

また、地元の事業者6社と新しく会社を立ち上げ、発酵をテーマにした「CAMOCY」という商業施設を2020年秋オープンさせようと、準備を進めているところです。

田中 地域の仲間の人たちと心を通わせ、一緒になってがんばっておられるのは素晴らしいですね。

河野 陸前高田は、小さな町ですが100年以上続く発酵・醸造業の会社が多く、昔から中小企業の経営者が仲の良い関係を続けてきました。津波で約9割の企業が壊滅してしまいましたが、その直後から、地元の経営者が団結して「われわれがこの町からいなくなったら、この町がなくなってしまう。一社も潰すな、一人の雇用も切るな」という思いで取り組んできました。残念ながら事業の継続を断念した会社もありますが、一方で、「CAMOCY」



「東日本大震災から9年がたち、2020年秋、 ようやく元居た地に本社が戻ります。 みそ工場も新しく建てる予定です」(河野氏)

には若い起業家が興した新しい会社も加わってくれています。

陸前高田は「SDGs未来都市」に選ばれていまして、市民みんなが「SDGsの目標を発酵とオーガニックで達成するんだ」と意気込んでいます。その取り組みを世界にPRするとともに、世界に認められる品質のものを作って売っていかうと、みんなで話し合っているところです。

田中 ただ待つのではなく、こちらから世界に打って出るのですね。発酵食品は世界中にあります。そこからヒントを得ることで、新たなニーズを掘り起こせるかもしれませんね。

河野 商品を売るだけでなく、東北に海外の方々の誘客を図りたいと考えています。仙台空港から陸前高田までは復興道路で約140kmです。海外からのお客さまを迎えて、陸前高田の産業を再生させようという夢を描いています。

本日は、弊社のみそを使って一関市の館ヶ森アーク牧場と共同で作ったスイーツ「みそパンデロウ」と、生き残っていたもろみを使っ

て造ったしょうゆ「奇跡の醬」を持参しました。ぜひ味わっていただきたいと思います。

田中 これはうまい！初めて口にするおいしさです。しょうゆは、非常に深い味がします。(写真1)

長い歴史を持つ日本の発酵と醸造の文化は、みそ、しょうゆ、酒だけでなく、多種多様な食品を生み出しています。それらを、どんどん世界に広めていってください。

時代に合った商品を開発し BtoCへと売り方も変えた

田中 次に、株式会社菅野漬物食品の菅野さんのお話を伺いたと思います。菅野漬物さんは福島県の南相馬市にあり、福島第一原子力発電所の事故の影響も大きかったのではないのでしょうか。

菅野 弊社は、1940年の創業以来、南相馬で漬物を作っております。福島第一原子力発電所からは32kmで3月14日に爆発事故が発生したため、危険と判断し、社員に避難を促し、会社を再開したのは4月4日でした。

原発に近いということで、多くのスーパーやコンビニで商品を扱っていただけなくなってしまい、売り上げが大きく落ち込みました。さらに、豆腐屋さんが避難して材料の供給が止まり、主力商品の一つ「豆腐のみそ漬」が作れなくなってしまったのです。どうしようか考えていたときに、クリームチーズで味噌漬を作ってみようというアイデアが出て、2011年の12月に「クリームチーズのみそ漬」を発売しました。おかげさまで「クリームチーズのみそ漬」は評判もよく、売り上げも好調で、2018年にはJR東日本のおみやげグランプリで、東北地方から唯一の入賞を果たしています。

漬物業界全体としても売り上げが落ちている中で、こういった漬け物が今の食文化に合うのかを追求して商品開発に取り組み、「あん肝のみそ漬」や「燻鴨のみそ漬」など、ラインアップを毎年増やしています。

一方で、販路の開拓にも力を入れ、BtoBからBtoCという方向性で、お客さまへの直接販売を強化



「食生活が変化し、漬け物市場が縮む中、 お客さまに感動してもらえるような商品 作っていかねばと考えました」(菅野氏)

し、駅ナカや道の駅などへの卸販売など、直販の比率を増やしているところだ。

そうした変化に対応する力を付けるためにも、若い人材を積極的に採用しています。ここにいる小谷は、昨年、地元の高校を卒業した入社1年目の社員で、工場での勤務のほか、SNSの広報戦略を検討する会議にも参加しています。

田中 地域の若い人たちの雇用を支えていらっしゃるんですね。大変素晴らしいことだと思います。特に新商品の開発や情報発信には若い人のセンスが重要になってくるでしょうから、小谷さんも、ぜひ力を発揮してください。(写真2)

ところで、この「クリームチーズのみそ漬」は、従来の漬け物のイメージを大きく変えましたね。

菅野 これからは、お客さまに感動を与えるようなものを作っていないと駄目だと思っています。

どうぞ召し上がってみてください。

田中 なるほど、これもおいしいですね。クリームチーズが素材ですし、これは外国の人にも買って

もらえるのではないのでしょうか。

私はヨーロッパにもよく行きましたが、ヨーロッパは甘さとしょっぱさを混ぜることのない、はっきりとした味の食文化なんですね。その点、このみそ漬けのクリームチーズは、ヨーロッパのチーズに比べてしょっぱさが控えめで、食べやすいと思います。そこを売りにして、ターゲットを絞って売り込めば、ヒットするのではないのでしょうか。

「売れるものを売れるだけ 作る」生産調整で黒字化

田中 続いて、緊急時避難準備区域の中で、いち早く2012年1月に帰還を宣言した川内村からいらしてくださった、株式会社KiMiDoRiの早川さんから話を伺います。

早川 川内村は、帰還にあたり産業の創出が不可欠だということで、ヤマト福祉財団からの助成金と国の東日本大震災復興支援金を活用し、完全閉鎖型の農産物栽培工場を建設しました。その栽培工場の運営会社として設立されたのが、私共、株式会社KiMiDoRiです。

事業を立ち上げた当初は毎月赤字続きで、半年で運転資金が底を突いてしまうような状況でした。そこで、工場の稼働率を落としてコストを削減し、「売れるものを売るだけ作る」方針に切り替えました。工場栽培の強みは、収穫時期も収穫量も管理できる点にあります。技術開発部長の兼子に知恵を絞ってもらい、生産管理を徹底し、経営を立て直していきました。「ここで失敗したら村の復興どころじゃない」という思いでみんな歯を食いしばり、最後は意地で、黒字化を目指しました。その結果、2年目には黒字化し、5年目からは補助金なしで黒字を出すことができるようになりました。

田中 今、何人ぐらいの方を雇用していらっしゃるのですか。

早川 パートタイマーを含め15人雇用しています。全員、川内村と周辺地域の人たちです。

田中 作っているのは、レタスが中心ですか。

早川 主に3種類のレタスを作っています。



「野菜工場での生産は、露地栽培と違い、 収穫する時期と量を管理することができ、 一年中同じ品質のものを作れます」(早川氏)

田中 コスト面では、何が大きな負担になっているのでしょうか。

早川 生産を始めた当時はLEDによる栽培の精度が不安定で、主に蛍光灯を使っていたこともあり、電気代が非常にかかっていました。また、照明が発熱しますから栽培室を冷やす必要があり、エアコンの電気代もずいぶんかかっています。2018年にLEDの栽培室を増やして電気代を半分に圧縮しましたが、さらなる生産コストの削減は大きな課題です。

田中 価格ではなく、品質で勝負しようということですね。

早川 無農薬で作りますから、洗わないで食べることができ、しかも露地物に比べ日持ちがします。ですから、私共のレタスは、主に業務用に使われています。(写真3)

兼子 えぐ味が少ないのも特長で、「野菜は嫌いだけどKiMiDoRiのレタスなら食べられる」という声をたくさんいただいています。

レタスは、LED照明の色を変えることによって、育ち方も味も変わってきます。今、その性質を使っ

て、甘いレタス、歯応えのあるレタスなど、特色のあるレタス作りにも取り組んでいます。

田中 お話を聞いていると、工場栽培はまだまだ大きな可能性を秘めているようで、ワクワクしてきます。ぜひいろいろなことにチャレンジしていただいて、川内村を盛り上げていってください。

北里大教授との連携が、 医療機器開発につながった

田中 最後に、石巻市の電子機器メーカー、ヤグチ電子工業株式会社の佐藤さんのお話を伺います。

佐藤 弊社は大手電機メーカーの協力会社としてOEM事業が中心だったのですが、東日本大震災を機に自社製品の開発に乗り出しました。最初に手掛けたのがスマートフォン接続型の放射線量計で、これは10万台以上売り上げました。

今日ご紹介させていただくのは「オクルパッド」という医療機器です。開発のきっかけは、従業員がテレビの修理を頼んできたことでした。そのとき、表面の偏光フィ

ルムを剥がすと画面は真っ白になるのですが、剥がしたフィルムを通せばちゃんと見えるということに気がきました。「これは面白い」ということで、製品化を考えました。最初は「見えない液晶」として広告分野で使ってもらっていましたが、北里大学の半田知也教授から「この技術は医療機器として使えるから、ぜひ一緒にやらないか」というお話をいただき、新製品につながったのです。

石垣 こちらがオクルパッドで、裸眼では何も見えませんが、このメガネをかけていただくと画面が見えるという、特殊な液晶ディスプレイになっています。子どもの弱視治療に使われ、国内の半分くらいの眼科医に導入されています。

片方の目の視力が極端に弱いと「弱視」と診断されますが、約3%が罹患する疾患で、視力の弱い方の目だけに刺激を与える治療を行うことで治るとされています。ただし、6歳くらいまでに治療を始めないと効果がありません。(写真4)

田中 これまでの治療は、片目に



「東日本大震災を機に、ものづくりの 受託生産だけではやっていけないと考え、 自社開発をスタートさせました」（佐藤氏）

アイパッチを付けさせるという方法でしたね。あれは、子どもが嫌がるんですよ。それを、このオクルパッドが代替するのですか。

石垣 おっしゃる通りです。オクルパッドを使ってゲームをしてもらって、片目だけに刺激を与えます。

田中 素晴らしい技術、素晴らしいアイデアですね。

国ごとの罹患率に大きな差がなければ、世界中に展開できる医療機器ということになりますね。

石垣 国や性別による罹患率の差はありません。現在、インドの病院と提携して、普及を図っています。また、^{ジャイカ}JICAの事業に採択されまして、インドの貧困層に向けた提供にも取り組んでいます。

もう一つ、医療機器をご紹介します。これが「ポケモン・ステレオテスト」という立体視機能検査機器で、小児弱視を早期発見するためのスクリーニング検査を極めて簡単に行えます。

田中 これも素晴らしい発明ですね。こうしたアイデアは、どこから生まれるのですか。

石垣 業種や地域、専門分野などの枠を超えた、外部とのコラボレーションに尽きると思います。

田中 それに加え、視野を広げ、世の中を知ることが大事なのではないでしょうか。今日は、本当に興味深い話をお聞かせいただき、とても勉強になりました。

* * *

田中 さまざまな困難を乗り越え、花を咲かせておられる、あるいは、花が開きつつあるみなさんの状況をお聞かせいただき、本当に感銘を受け、うれしく思っているところであります。

皆さんにお願いしたいのは、これまでの皆さんの経験を、たくさんの人に伝えていただきたいということです。機会あるたびにいろいろなお話をさせていただいて、被災3県に限らず日本全体に、力を与えていってほしいと思います。皆さんがこれからも産業復興の先頭に立ち、「東日本大震災では大変辛い思いをしたけれども、あの災害を乗り越えたことで私たちの今がある」と言えるようなストーリーを紡いでいっていただくことを、切に願っております。本日は、皆さん、本当にありがとうございました。■

