

「久見（くみ）特産品加工グループ」から「株式会社 久見特産」へ
— 自立した新たなスタート —

久見特産品加工グループ
村上 奈津子

1. 地域の概要

隠岐郡隠岐の島町久見地区は、島根県の北、本土から約 70 km 沖合にある隠岐の島町の北部にあり、竹島まで 157km の位置にあります（図-1）。人口は 136 人、うち 65 歳以上が 60% を越える高齢化の進んだ半農半漁の集落です。唯一の公共交通機関であるバスの最寄りの停留所からさらに一山越えて 8km のところにあります。

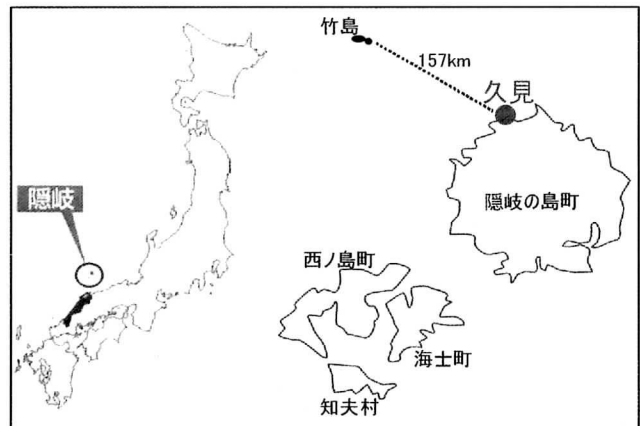


図-1 久見地区の所在地

2. 漁業の概要

久見地区では、正組合員 21 名、准組合員 42 名 計 63 名が漁業に従事しており、平成 18 年度の久見漁港の漁獲実績は採貝藻漁業を中心に 7.5 トン、605 万円です。地元で獲れるアラメを用いた藻塩（もしお）は、隠岐の名産品となっています。

3. 研究グループの組織及び運営

昭和 58 年に久見地区の女性 15 名が集まり、現株式会社の前身、久見漁協婦人部を結成しました。当初は、漁業従事者の健康管理に役立つ加工食品を製造販売することを第一の目的として、隣接する漁協の定置網で獲れる魚を原材料に漁協の荷さばき所の一角でささやかに加工を始めました。

平成 9 年 3 月に漁協の隣接地に新たな加工場を建設したのを契機に、同地区の久見農産加工グループと統合し、「久見特産品加工グループ」を新たに結成しました。

加工グループは菓子部会

	春	夏	秋	冬
ワカメ加工品 (塩蔵、じく、メカブ等)	→			→
アジ加工品 (塩干、みりん干)		→	→	
アコ加工品 (塩干、みりん干、くんせい)		→	→	
いかすみせんべい	→	→	→	→
パイむき身	→	→	→	→
サザエおむすび (注文時随時)	→	→	→	→
アワビ加工品 (粕漬、肝塩辛 注文時随時)	→	→	→	→
その他魚種加工品 (イサキ、カワハギ、イカ、タコ)	→	→	→	→

図-2 久見特産 加工品一覧（水産加工品のみ抜粋）

と水産加工部会に分かれ、それぞれ隠岐で四季折々にとれる農水産品を用いた加工品作りに取り組んできました（図-2）。商品作りのモットーは「原材料には地元で取れる素材」、「着色料、保存料無添加の安全・安心な商品づくり」その数は水産加工品だけでも20種類を超え、中でも平成7年にふるさと食品中央コンクール食品流通局長賞、島根県食品共進会島根県知事賞を受賞した「いかすみせんべい」や「アゴ（トビウオ）の燻製」は、今や隠岐を代表するお土産品となっています。

4. 研究・実践活動取り組み課題選定の動機

「原材料には地元で取れる素材を」、「着色料、保存料無添加の安全・安心な商品づくり」にこだわった商品作りを始めて20年が経ちました。今もこの思いは社員の中で引き継がれていると思っています。

これまでを振り返ってみると、私たちは製品を作ることにのみ専念してきました。お金の管理や各種事務手続きなど、一切の事務処理は地元の農業公社にお願いしていたことから、「久見特産品加工グループ」は、事実上、地元農業公社の加工部門という形になっていました。

より一層グループとして独自の活動を行っていくために、事務から加工、販売までの一切を自分たちの力でやっていきたい、そんな思いがグループ内で高まりはじめました。

5. 研究・実践活動状況及び成果（効果）

①株式会社「久見特産」設立まで

平成17年12月、新会社法が平成18年5月に施行されるということを役場の方から聞きました。この法律では、株式会社を設立するのに必要な資本金が「1円で可能」と謳われています。

独立の1つの手段として、「株式会社を設立しては」、という思いがグループ員の中で沸いてきました。何度も話し合いを重ね、平成18年3月、株式会社を設立しようということになりました。

そして、1人10万円ずつ出し合って100万円を資本金に、平成18年6月1日、「株式会社 久見特産」を設立したのです。そして、事務処理から販売まで、全てを自分たちの力でスタートすることになったのです。



②会社内組織の再編

役職の明確化

新会社法では、取締役は1人でよいことから、代表取締役には「久見特産品加工グループ」の代表が就任しました。

その下は皆ヒラ社員ですが、私が事務・会計の主担当になりました。事務・会計に関しては素人だったので、当初は非常に不安でした。しかし、株式会社化が決定して以降、役場の商工会の指導を受けて少しずつ勉強を始め、概ね事務・会計処理の一切をできるようになりました。

部会枠の撤廃

株式会社になる以前は、加工場内の別々の加工室でそれぞれ菓子部会と水産加工部会に分かれ活動していました。そのため、作業日も作業時間帯も部会で別々になり、次第に部会同士の情報交換がなくなっていきました。そこで、株式会社化を契機に部会枠を撤廃し、注文に応じて社員全員で菓子製造、鮮魚加工に取り組むように取り決めました。

③島外での積極的なPR

販路拡大のため、島外、県外での島根県産品フェア、隠岐フェアにも積極的に参加しました(表-1)。このような催事参加を通して、ほとんど交流のなかった島内外の他生産者や、バイヤーの方々と知り合うことができました。

表-1 催事参加実績(平成18年6月以降)

平成18年8月	大阪豊中祭り(大阪府豊中市)
11月	安全・安心おいしさ満載市(島根県松江市)
12月	にほんばし島根館 隠岐物産フェア(東京都千代田区)
平成19年1月	東急東横店 島根県の物産と観光展(東京都渋谷区)
1月	生協しまねフェア(島根県松江市)
平成20年1月	東急東横店 島根県の物産と観光展(東京都渋谷区)

6. 波及効果

皆で意識するようになった会社経営とより高まった社内の団結力

経営の赤字化は、株式会社の倒産につながります。受注状況や売上金額など会社の経営状況について社員それぞれが意識するようになり、責任感が高まったように感じています。

また、部会枠撤廃により、作業日や作業時間帯もほぼ皆で同じになり、休憩中の会話がふえるなど、社員同士の距離がより短くなったように感じます。何でも言いやすい雰囲気できたことで、社員で仕事の調整が取れるようになり、家事との兼業が容易になりました。

新商品開発とより一層醸成された衛生管理意識

隠岐で獲れる水産物を使った新商品の開発にも取り組みました。その中の1つがエッチュウバイ(白ばい)を用いた生食用むき身の真空パック商品です(図-3)。白ばいは、身がクリーム色、噛めば旨味が口の中に広がる非常においしい貝で、地元ではサザエよりも高価なこともしばしばです。

この商品は、県水産業普及員の指導のもと製造を始めました。殻を割り、塩で揉んでぬめりと内臓を取り除き、水洗いしてむき身に加工し、真空パック詰め後冷凍するというものです。一見簡単そうに見えますが、解凍後刺し身で消費者の方々に召し上がっていただくため、より衛生管理に注意した作業が必要です。

そのため、まず食品衛生法に定める基準クリアを目



図-3 白ばいむき身

標に決めました。試作品を検査した結果、1回目の検査では、2つある基準のうち、1つをクリアできませんでした。よく考えてみると生食用の商品は今回が初めてで、細かい所で衛生管理に欠けていた点がありました。マスク、肘カバー付き手袋等を新たに着用して気分一新、再度検査に望んだ結果、基準を全てクリアすることができました。

並行して進めていた包装パックも完成し、白ばいが初めて久見に来てから3週間というスピードで、商品化・店頭販売となりました。

生食用の加工品の出荷を始めたことで、私たちの衛生管理意識はより一層高まりました(図-4)。マスクや肘カバー付き手袋の着用を始めたことはもちろん、衛生管理の意識がより高まったことが一番の収穫だと感じています。



図-4 白ばいの加工風景

生協（生活協同組合）との商談成立

その後、うれしいことがまた1つ、衛生管理に厳しいといわれる生協（生活協同組合）との商談が成立したのです。生協では、取引先となる加工施設に自ら足を運ばれて自分の目でチェックされます。私たちの工場にも生協の施設監視の担当者が本土からわざわざ実際に来られました。配電盤の中のホコリや、包丁の柄の部分の細かいしみまで指摘され、冷や汗をかいたこともありましたが、最終的に合格をいただくことができ、定期的なカタログ掲載での販売も始まりました。

生協も含め、本土のスーパー、飲食店（松江、名古屋、東京）からも注文を頂き、白ばいむき身の売り上げは平成19年度80万円に達する見込みで、今後の伸びが期待されます。

販売金額の推移

加工場設立（平成9年）以降の売上金額の推移は図-5のとおりです。

会社設立後の売上金額は、平成18年度、19年度（見込み）ともに2,000万円に達しました。現在は社員が7名となりましたが、グループ員が15人近くいた5年前と同水準の売上を維持しています。組織再編など経営のスリム化の効果が生産性の向上につながったと感じています。



図-5 売上金額の推移

7. 今後の課題や計画と問題点

不安定な原魚確保

大きな課題の1つに、確保できる加工原魚の量と価格が安定しないことが挙げられます。隠岐の島は離島であるため、加工原魚を安定的に調達することは容易ではありません。

干物用の加工原魚では、平成18年大漁だったイサキが平成19年は不漁、夏に良く獲れていたカワハギが冬に獲れるなど、計画的な生産が年々難しくなっています。一方、むき身用の白ばいは、単価の月変動が大きいため、単価の安い時期の計画的な生産が必要となります。今後は、これまで以上に関係者の方々との連携を深め、原魚の確保に努めていかなければいけないと思っています。

「株式会社 久見特産」になったからこそできたこと

「株式会社 久見特産」になってから1年半が過ぎました。部会枠の撤廃や、新商品開発、この項目だけを見れば株式会社にならなくても出来たことかもしれません。しかし、この「株式会社化」というきっかけがあったからこそ、社員それぞれの士気が高まり、新しいことに取り組むことができたのだと思っています。

「株式会社 久見特産」の今後

私たちの活動が、「加工グループから株式会社へ」、「小さな島の女性の働き場所」として注目していただけたのでしょうか、新聞や地方機関誌、ラジオなど多くのマスコミで取り上げていただきました。国や県を始め島外から多くの方が来島・視察に来られました。さらに、フェア等への出店を通じて他社との交流や新たなバイヤーとの出会いも大きな収穫でした。思い返せば、あっという間に過ぎた1年半、地に足のついた「株式会社 久見特産」のスタートは、まだこれからのような気がします。

株式会社になったことにより、ある程度は利潤を追求し採算性を重要視しなければなりません。しかし、私たちの思い描く「株式会社 久見特産」の未来図は、利潤を追求し、会社の規模を拡大するよりもむしろ、現在の規模であり背伸びをせず、商品作りの方針はこのままで、私たちの商品を食べてもらうことを通じて、1人でも多くの人に喜んでもらえるように努力していきたいと考えています。

今後とも社員全員で一致団結し、女性の働き場所と研鑽の場として、皆で仲良く頑張りたいと思っています。

