

七十七ニュービジネス助成金受賞

第18回(平成27年度)

企業 インタビュー

Interview

もものうら

桃浦かき

生産者合同会社

代表社員 大山 勝幸氏



会社概要

住所：石巻市桃浦字上ノ山66番34号

設立：平成24年

資本金：8.9百万円

事業内容：かき養殖・加工・販売

従業員数：43名

電話：0220(25)2611

URL：<http://www.momonoura-kakillc.co.jp/>

日本初の漁業権を持ち生産・加工・販売の6次産業化を行う新しいビジネスモデルとして合同会社を設立、「かき超高圧処理装置」の開発・導入により被災漁村の再生・復興を目指す

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から、桃浦かき生産者合同会社を訪ねました。当社は、大震災で壊滅的な被害を受けた漁村桃浦の漁業者を中心に「水産業復興特区」制度を活用し設立した合同会社で、かきの養殖と加工・販売を行っています。震災復興への課題解決のため新たに開発した「かき超高圧処理装置」を導入し、かき剥きの効率化と安心安全なブランドかきの創出を図り、漁村の再生・復興を目指しています。当社の大山代表に、会社設立の経緯や事業内容等についてお伺いしました。

——七十七ニュービジネス助成金を受賞されたご感想をお願いします。

お取引のある方から「応募してみませんか」と紹介を受け気軽な気持ちで応募したのですが、権威ある賞とわかり、選ばれたら大変名誉なことと思っていました。数多い応募企業の中から当社が選ばれたと連絡があり、非常に嬉しく誇らしく思ったことを覚えています。

来賓や財団役員の方の前での贈呈式で大変緊張しましたが、いただいた賞に恥じることなく必ず当社のビジネスを成功させねばならないと改めて心に誓った贈呈式でした。

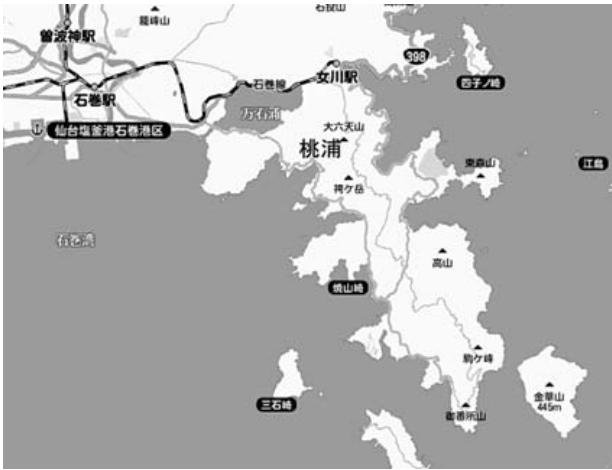
桃浦地区と桃浦かき

——桃浦地区について教えてください。

桃浦は、震災前65の家屋に150人が住む、かき養殖主体の漁村でした。高齢者と猫が多く、近くの小学校に通う3人の子供たちの声が時折聞こえる静かで穏やかな場所でした。しかし、いわゆる限界集落

にちかく、10年後には消滅の可能性がある日本全国どこにでも見られる漁村でした。

桃浦のかきは震災前から美味しいと高い評判がありました。身が大きく、ミネラル分が豊富なのです。その理由として、もともと桃浦が牡鹿半島の豊かな森に囲まれ、北上川から運ばれた養分も注ぎ込む良好な漁場であることに加え、過密養殖を避けることで、品質の高さを追求した生産を行ったことが挙げられます。



桃浦の位置

桃浦再生へ

——会社設立の経緯について教えてください。

桃浦はもともと限界集落になりかけており、10年後には消滅する可能性もありました。それがあの大震災で、より悲惨な形で将来の姿が現実のものとして目の前に突きつけられました。住居や漁船、養殖設備等、漁村の存続に必要なものを全て失い、150人いた住人は転居や避難により3人まで減少してしまいました。

震災で全てを失った桃浦の漁業者は高齢で漁業後継者もいないことから漁業継続を諦め廃業しようとしたのですが、廃墟と化した桃浦をこのままにはできないという気持ちが勝り、桃浦の再生の礎となるかき養殖の再開を決意しました。単なる再開では被災前と同じ姿になるだけですので、漁村全体を会社化して村落を復活させようと計画しました。

しかし、漁業者だけでは会社設立や経営のノウハウ、資金調達、販売についての知識がありません。



本社

そのとき知事が提唱する水産業復興特区構想の話を目にしました。桃浦の漁業者は自分たちだけでは会社を運営していくことは出来ないが、外部の企業も支援してくれば会社化が可能であると考え、水産業復興特区活用を前提とした「桃浦かき生産者合同会社」を平成24年8月に設立しました。株式会社ではなく合同会社を選択したのは、出資額を問わずに出資者に議決権を付与できる唯一の会社形態であり、あくまでも漁業者主体の会社にするためです。同年10月に仙台中央卸売市場の株式会社仙台水産が出資比率は49%ですが1/16の議決権しかもたない出資者として参加し、こうして生産・加工・販売の一体化を可能とする体制を構築したのです。

日本初の水産業復興特区

——水産業復興特区活用の経緯を教えてください。

国（復興庁）の「東日本大震災復興特別区域法」に基づく「水産業復興特区」においては、被災地のうち、地元漁業者のみでは水産業の再開が困難な区域（浜）について、「地元漁業者主体の法人」に知事が直接漁業権免許を付与することが可能となります。甚大な被害を受けた被災地の迅速かつ円滑な復興の推進を図るためのもので、地元漁業者が主体となりつつも外部の企業とも復興を進めることができるようになりました。

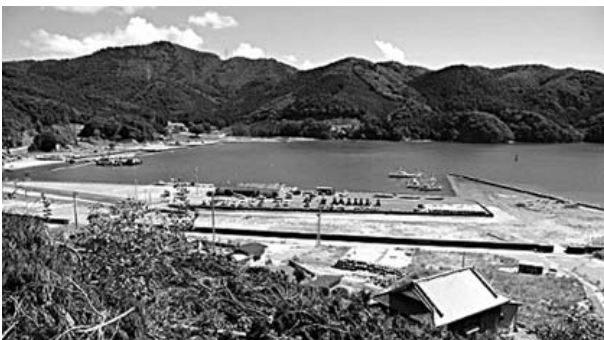
桃浦は水産庁の同意を経て、平成25年4月23日付で復興庁により、日本初の「水産業復興特区」に認定されました。そして同年9月の漁業権の一斉更新によって「桃浦かき生産者合同会社」は漁業権を付与されました。

ここに至るまでには漁業者の意見統一に苦労しました。桃浦復興の方向ではまとまっていたのですが、

方法論については様々な意見があり、水産業復興特区活用も含め議論を何回も繰り返し、まとまるまで1年もかかりました。さらに、宮城県漁業協同組合（県漁協）の水産業復興特区制度に対する不信感による反対運動もあり、途中で挫けそうになりましたが、漁村の復活にかける想いで乗り越えてきました。

——目指した復興の考え方についてお聞かせください。

かき養殖の復旧は重要ではありますが、目的実現のツールの一つに過ぎません。県漁協は漁業を震災前の姿に復旧するという考え方でしたが、私たち桃浦の漁業者は単なる復旧では漁村の再生には繋がらないと考え、独自の方法を模索しました。自分たちの作った会社の経営を安定的に発展させ、その中で雇用を拡大し雇用者の桃浦での定住化を図り、桃浦を再生していくという考え方なのです。桃浦では新入社員が、ゆくゆくは漁村を担う後継者となるという考え方なので、月給という収入の安定化、労働環境の整備、社会保険完備等によって漁業に従事したい者が入りやすい環境を作ることが重要です。そのため会社化であり、既存の枠組みでは困難であると判断しました。目標達成に向け、会社の経営基盤である漁場の恒常的確保及び経営の主体性を確保するためには、特区を活用して漁業権を直接取得する必要があったのです。



桃浦地域の風景

チャレンジ・創生

——経営理念について教えてください。

当社の最終目標は桃浦の復興ですが、そこに至るまでには、意識やシステム、技術等についての様々なイノベーションが必要となります。経営理念として打ち出している訳ではありませんが、強いて言え

ば、「チャレンジ」「創生」でしょうか。

仙台水産からの支援

——支援の内容について教えてください。

仙台水産は、震災後数多くの漁業者支援を行っており、桃浦支援もその一つなのですが、その中でも質量とも桁が違った支援となりました。震災以降、様々な形の漁業者だけによる法人が出来ましたが、ほとんどが失敗しています。これは、桃浦の漁業者が当初より懸念していた、会社経営のノウハウがない、資金調達が困難、販売先がない等によるものです。仙台水産は桃浦の支援を決定する前に綿密な調査を行い、将来に亘るリスクと負担を覚悟の上で支援を決定してくれたのです。必要資金の提供といった「金融支援」、定款・規程の作成、ITの導入等の「経営支援」、新商品開発、ブランディングといった「販売支援」、IT活用、自動かき剥き機導入等の「新技術導入支援」等の様々な面から支援を行って来ています。水産業の会社経営のノウハウを有する企業の支援は想定どおり、大変有効に機能しています。

かき産業の革新

——事業内容について教えてください。

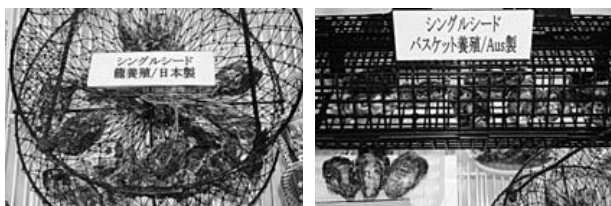
当社の事業は、かきの生産・加工・販売の一体化を特色としています。漁協の枠組での実現は困難でした。水産業復興特区を活用し、漁場利用、販売の独自性と自由度を獲得することが実現できました。

——生産について教えてください。

生産では、これまで漁業者一人ひとりに割当された漁場が統合され会社単一の漁場となったため、効率の良い養殖施設の展開が出来るようになり、新しい養殖法の導入も可能となりました。これまでの養殖はホタテ殻の中央に穴を開けそこにロープを通しその殻にかきの稚貝を数十個ずつ付けて育てます。稚貝がある程度の大きさ（直径6～10ミリ程度）に育ったら養殖いかだへ移動させて本格的に大きく成長させます。この養殖法は、むき身生産を主体とするため殻付かきの生産には不向きです。

現在は、シングルシード養殖やバスケット養殖に

よる殻付きかきの生産を行っています。シングルシード養殖とは、かきの殻を0.2ミリ程に砕いたものにかきの稚貝を付着させます。かきの稚貝は砕いた殻より一回り大きい程度なので一粒に一つの稚貝しか付着させることができません。しかし、そうすることによって一つの稚貝に十分な栄養がいきわたるので、身の大きいかきが育ちます。またバスケット養殖とはバスケットの中にかきを入れて海に吊るして育てる方法です。バスケットは波によって揺れ動くため中のかきもそれにつられてバスケット内で転がります。かきがバスケット内で転がり他のかきと擦れ合うことで殻が削れるため、かきの成長に栄養を集中させることができます。そのためこの方式で作るかきは、殻の形が均一化し、こちらも身入りの良いかきになります。



「シングルシード養殖」と「バスケット養殖」

——加工について教えてください。

加工において、個別のマーケットの要望に対応できる加工機材を整備しています。生かきの袋詰め、パック詰めを始め、蒸しかき、燻製、カキフライ等の加工品も製造可能です。また、冷凍品の製造には、過冷却冷凍装置での処理を行います。これは生産したかきを瞬時に冷凍することができ、生かきの品質をできるだけ損なわないようにすることができます。そうすることで長期保存することができ、かきの身が一番大きく美味しいかきをどの季節にでも提供できるようになります。

——商品の販売方法について教えてください。

従来の販売方法では、ほとんどが、漁協共販で販売の自由は制限されていました。漁協共販とは、共同出荷販売の略で、漁協が行うかきの産地市場的な制度です。生産者は剥いたかきを10kgの樽詰めにして漁協の共販所に出荷、漁協は指定仲買、加工業者に入札で販売し、落札業者が加工してマーケット

に流通させるという仕組みです。生産者にとっては生産したかきを全量売ってもらえ、代金も漁協から間違いなく入金されるというメリットがあります。反面、価格については入札であることにより漁協も含め自ら決めることが難しく、さらには仲買加工業者が流通を担うので、生産者とマーケットが分断されマーケットの状況やニーズを掴みにくいという欠点があります。当社は共販を利用せず、マーケットに直接販売することが可能となりました。

このようにかきの生産・加工・販売の6次産業化による高付加価値化を図り収益性の向上を目指しています。

かき超高压処理装置

——かき超高压処理装置導入の経緯について教えてください。

この装置を導入した背景には、かきの剥き子の減少があります。かき剥きは桃浦に住んでいた住人たちが手伝ってくれていました。剥き子の高齢化や震災での人口流失に伴い、震災前は50人いた剥き子が現在12人まで減少しています。桃浦漁業場の生産能力は年間200トンですが、剥き子不足により剥きかきの生産量は70トンが限界です。以上の現状から人の手に頼らないかき剥き方法の構築が必須課題となりました。

当社は設立時より、機械によるかき剥きを検討しており、日本国内及び海外の様々な事例及び関係文献を調査しました。そして高压機によるかき剥き方法を採用することにしました。

——かき超高压処理装置の開発について教えてください。

開発構想から3年、機械開発から1年半、平成27年3月に導入となりました。加温式のものとは違い、加圧式の装置にすれば、かきを生鮮品の扱いにすることができるので、加圧式のものを選択しました。また、縦型の高压機が従来の形でありましたが、それでは水揚げしたかきをいちいち装置の上から投入しなければなりません。それでは作業効率が悪いので横型のものにしました。横型のものであれば上へ運ぶという手間がかかりません。以上のことから、



かき超高压処理装置

横型の超高压機でかき剥きを行うことにしました。高压機メーカーの神戸製鋼と共同で機械装置を開発し、結果として、横型で高压のみでかきを剥く装置は国内で初の導入となりました。

——装置の能力と効果を教えてください。

かきの殻の大きさ、剥き身の殻重量に対する割合によって変動しますが、だいたい1時間に32kg～40kgの剥き身の生産が可能となっています。人の手で剥いた場合だと1時間に2.7kgなので、剥き身12人～15人に相当します。1日10時間×年間180日稼働した場合、年間で60トン～70トンの剥き身の生産が可能となります。

装置によるかき剥きの特性としては、①非加熱のため生鮮品（生食用）が可能②超高压による開殻・脱殻が可能③人手によらないため身に傷がつかず殻の混入がない等が挙げられます。加えて、4,000気圧で高压処理するとノロウイルスが減少するという海外の論文に着目しました。高压処理による、滅菌・ノロウイルスの不活化については、東北大学や国立衛生研究所と共同で実証実験を実施しており、農水省消費安全局の調査事業にも採択されました。滅菌・不活化が証明されたら、本当に安全・安心なかきとして提供できるようになり、さらに需要は高まると思います。また剥き身不足と高齢化は桃浦のみならず、宮城県及び全国のかき養殖漁業の抱える問題です。装置をはじめ全てのノウハウや情報は公開し、問題解決の一助となればと思っています。

桃浦ブランドのかき

——桃浦ブランドについて教えてください。

当社では、仙台水産の協力のもと、「桃浦ブランド」の確立に力を入れています。桃浦かきの品質の高さを消費者に認知してもらうために、テレビCMやホームページでの宣伝を行っています。またスーパーや外食チェーン等の販路を中心に、店頭販売の強化により消費者に対して「桃浦ブランド」の認知度を上げてリピーターを増やそうとしています。

桃浦かき商品のパッケージにありますブランドマークの15粒のかきは、桃浦かきの生産者の15人を表しています。復興を誓い真摯な姿勢で美味しいかきづくりに励んでいます。

宮城・石巻
桃浦かき

ブランドマーク

——取扱製品について教えてください。

当社の剥き身以外の製品として高压処理している「脱殻殻付きかき」と「ハーフシェル」があります。二つの商品の違いは名前の通り、殻が両面についているか半分剥かれているだけの違いですが、その差は大きいです。かきの剥き身は通常、10月から3月の間は生食用として提供することが出来ますが、3月を過ぎると加熱用のみに限られてしまいます。「ハーフシェル」は剥き身の扱いになってしまうため生食用として提供できる期間が限られてしまいますが、「脱殻殻付きかき」であれば殻がついているため滅菌処理後にかきの中身に雑菌が付着することがなく、1年を通じ生食用として提供することが出来るのです。

世の中の傾向として今、殻付きかきの需要は伸びています。特に飲食店業界はこの殻付きかきに注目していると思います。高压処理し、凍結させた冷凍「脱殻殻付きかき」の注文が去年は30万個ありました。今後も同商品の周年販売の可能性が開けるでしょう。また「ハーフシェル」はあるスーパーで試験販売したところ、1日3,000個近く販売されたこ

ともありました。夏の需要は低いかきですが、昨年の夏はこの「ハーフシェル」がよく売れました。消費者がバーベキュー用に買い求めたものと思います。



「脱殻殻付きかき」と「ハーフシェル」

安心・安全なかきを提供するために

——食の安全への取組を教えてください。

衛生対策としてX線異物検出器、金属探知機を整備すると同時に、ISO 22000を取得しました。ISO 22000とは、食品衛生管理手法をもとに、消費者への安全な食品提供を可能にする食品安全マネジメントシステムの国際規格です。ISOマニュアルに基づく安全製品製造に努めており、マーケットの信頼を獲得しています。

桃浦村落の復興を目指して

——今後の事業展開について教えてください。

当社の設立時の計画は、初年度（平成24年度）に養殖施設と漁船を整備し生産体制を整えました。2年目は加工場及び加工機材を整備し加工体制を確立させ、3年目以降は生産効率を高めるために順次、機械化や新養殖技術の導入を行うというもので、ほぼ計画通りに進んでいます。

経営的には5年目の黒字化計画です。かきは種を採って養殖し、販売に至るまでに27ヵ月以上要します。従って初年度（24年度）は売上げがありませんでした。翌25年度は震災の8月に採った種で35トン75百万円の売上げ、26年度は65トン158百万円、27年度は75トン190百万円と順調に推移しています。28年度は100トン230百万円を目指しており、計画通り黒字化を見込んでいます。

——会社の目標を教えてください。

会社の最終目標は桃浦の再生です。そのために「職」「住」を一致させ、新規雇用者の桃浦での定住化を図ることが必要です。「職」については順調に

推移しており、15人でスタートした事業ですが、現在では43人を雇用するまでになっています。しかし、「住」については震災5年後の今も全く展望が開けない状況にあります。会社の計画としては5年目以降の利益は住環境の整備に注ぎ込むことにしているのですが、桃浦はほぼ全域が津波襲来の危険区域に指定され住居が建てられないのです。指定解除の目途はなく「住」については時間がかかりそうで、目標達成までには長いスパンを覚悟しなければならないようです。

私は69歳ですが、また子供たちの元気な笑い声を生きているうちに聞きたいと願っています。震災後閉校になった小学校の再開が私の目標です。

共感の輪を広げる

——事業を行う上で大切だと思うことについて教えてください。

共感の輪を広げることが大事であると思います。桃浦の漁業者は各人の責任感が強く、誇りを持って養殖業を営んでいたのでこの事業を行うにあたり、何度もぶつかりあいました。しかし、最終的にはこの桃浦を復興させたいという気持ちが私たちを一致団結させ、事業を設立し、ここまで軌道に乗せることが出来ました。さらに事業総量はマーケットの共感総量であると考えます。



大山代表

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後ますますの御発展をお祈り申し上げます。

(28. 5. 30取材)