

「真珠の輝きは絆の輝き」

～ 母ちゃんたちが掴んだ夢 ～

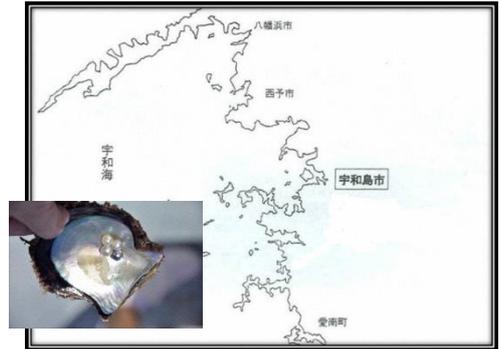
株式会社あこやひめ

代表取締役 武部月美

1. 地域の概要

私たちの住む宇和島市は豊後水道の宇和海に面し、愛媛県の西南部に位置している。

自然風土を活かした農業や水産業が基幹産業であり、農業は温暖な気候のもと温州みかんなどの柑橘類の栽培が中心で、水産業においては沿岸漁業や漁船漁業、海面養殖漁業が盛んである。



2. 漁業の概要

宇和島地域は、豊後水道に流れ込む黒潮の恩恵と景勝に富んだリアス式海岸の入り江を利用して漁業を営んでおり、真珠、真鯛、ハマチなどにおいては、全国有数の生産量を誇っている。特に真珠養殖業においては、日本一の生産量と品質を維持している。

3. 研究グループの組織と運営

あこやひめは、平成17年8月に下灘漁業協同組合（以下 下灘漁協という。）女性部の有志によって創設された加工部から始まり、平成19年12月に法人化により企業組合となり、平成26年7月には株式会社へと移行した。現在は、役員2人、正社員1人、パート従業員9人で運営し、全員が既婚女性であり、加工部時代から変わらず、「雇用の創出」と「地域の活性化」を目的に活動を続けている。

4. 研究・実践活動の取組課題選定の動機

全国有数の漁業生産量を誇る宇和島地域であるが、海面養殖業は長引く不況に加え、平成8年ごろには感染症が疑われるアコヤ貝の大量へい死の発生によって真珠の生産量が激減するなど、大変な事態に陥り、その後は、真珠養殖業を廃業する者も増え続けていた。

このような状況を打開すべく、母体である下灘漁協はアコヤ貝の品質改良や経営の立て直しに取り組み、女性部としても、「女性にできること、女性だからできること」を考え、女性団体や小学校とともに環境浄化や食育に取り組むなど、地域全体での活動を始めた。これにより、何よりも私たちが地元で育つ「美しい真珠・美味しい魚」に誇りを持って仕事をして、宇和島の元気な姿を子どもたちに見せ続けることが、地域の活性

化につながると感じた。

そして、将来の地域の水産業を担う子どもたちに少しでも希望や勇気を持たせたいという願いと、私たち自身も夢を持つために何度も話し合った結果、「特産物を活かした加工食品や真珠の加工品を自分たちで作って売ろう!」と団結した。窮地で見た夢は持ち前の明るさと負けん気の強さで本格的な加工活動の道へ進んでいくのである。

5. 研究・実践活動状況及び成果

(1) 加工部の結成 (H17年8月)

当時は、活動資金が乏しかったことから、加工部は独立採算で運営することに決め、将来的に法人化を目指すこととし、加工施設は下灘漁協の施設の一部を借り受けた。最初は、地域で採れる海藻やアコヤ貝の貝柱の袋詰めや真珠製品を近隣のイベントで売るところから始まった。



勢いだけで走り始めた私たちだったが、行政や地域の有識者の方々、県内の漁協女性部からの指導やアドバイスを受け、補助事業の活用法や加工品開発のポイント、法人化の方法等少しずつ自分たちに必要な知識を学んだ。

(2) 法人化～企業組合あこやひめ～ (H19年12月)

加工部結成から2年後、県の事業を使って開発したアコヤ貝の貝柱を使った「あこやちまき」等の商品が認められ、えひめ産業振興財団の補助事業を受けて、急速冷凍庫や調理機器を整備し、平成19年12月に企業組合へと法人化して、本格的な加工活動を開始した。草の根戦略的に多くのイベントでさまざまな開発加工品を売り、宇和島の真珠をPRし続けた。



現在、当社の看板商品になっている「宇和島パールコロッケ」もそのひとつである。このコロッケはひき肉に代えてアコヤ貝の貝柱の粗みじん切りを使い、揚げたてはもちろん冷めてもおいしいコロッケとして愛されており、メディアにもよく取り上げられる販売歴10年以上のロングラン商品である。ちなみにアコヤ貝の貝柱の価格は、発売当初から比べると3倍程度も上昇しており、パールコロッケがそのことに一役買ったと自負している。

(3) 道の駅「きさいや広場」にテイクアウト専門店を出店 (H21年4月)

企業組合となり、多くのイベントに参加し、社会的な信用と認知を得た私たちは、平成21年4月に「宇和島市道の駅きさいや広場」にテナント店として入ることになった。

宇和島地域はお弁当の需要が多く、きさいや広場店でも毎日のように注文が入り、固定客も増え、売上げも安定している。また、真珠の玉入れや玉はぎの過繁期には、作業場に配達も行っており、地域の味として定着している。

(4) 市場調査と商品改良

私たちは1つ1つの商品に対して「これが最高！」と考え、仕上げた後も、変化し続けるコストやニーズ、地域のオリジナル性を考え、主婦ならではのネットワークで試食会と改良を続け、お客さまが求める商品づくりに努めている。

また、イベントは大半が対面販売であるため、市場調査を行うには最適な現場となる。活動を始めて5年目になると、県内外の百貨店等でのイベントに多く出展をするようになった。しかし、この頃のイベントで販売する商品は単価が低く、日持ちしないお惣菜が大半を占めていたため、売上げは厳しいものがあった。また、真珠の加工品は売場所や価格帯、「産直」を売りにしても安すぎて不信感がおられるなど、簡単にはいかない販売の問題点も出てきた。

(5) 問題点の改善と目的の再確認→株式会社化へ (H26年7月)

起業から10年目を迎えるころ、都会から帰ってきた若者の姿をみかけるようになった。このまま地元に残って欲しい、若い活力が必要だ、この時のために私たちはこの活動を始めたのではなかったのか、と熱い思いが湧いてきた。

私たちは、地元に残る子どもたちの受け皿になれる企業にならなければいけない。まだ余力のあるうちに、自分たちが今まで積み上げてきた経験と実績を引き継いで貰える企業でなければならない。

この思いが次の段階に進む上でのいい弾みとなり、この際、今までの活動で発見した問題点も改善してしまおうと『食品の加工場を備えた自社店舗を構え、真珠の展示販売や体験スペースを併設したレストランで、地元内外の多くの人に宇和島の食を楽しんでもらおう』と思い立ち、雇用保険の充実を計り将来に希望が持てる、若者が働きたいと思える組織になるため、また、後に続く若い世代が胸を張って楽しく働ける場所を作るため、平成26年7月、企業組合の形態を株式会社に移行した。

(6) 自社店舗の建設

自社店舗建設のためには、まず、事業計画書を作成して青写真を作り、融資を受ける銀行を決めて建設会社と実際の話詰めていく。そこからさまざまな企画の内容に着地点が決まり、着工に至ることになるのだが、全てが初めてのことで新商品を作るより大変な作業であった。

企業組合から株式会社へ

新店舗

H27年7月 株式会社あこやひめ設立

H19年 企業組合あこやひめ (組合員9人) 真珠養殖を含む一次産業を支える女性で結成

H28年11月 新拠点の運用開始
・新規雇用8人
・加工室の充実

6. 波及効果

(1) えひめいやしの南予博～自社店舗「あこやひめ本店」のオープン (H28年11月)

自社店舗は、平成28年4月から開催された愛媛県との連携事業(えひめいやしの南予博)期間中に合わせて落成したいと考えていたが、実際は、南予博の終了1カ月前となった。そこで期間中は地元で四国最大規模の日本庭園南楽園(南レク観光)の施設を借り、真

地域産業及び県 (いやしの南予博) との連携事業

あこやひめ販売×アクリル作り体験 実施中

真珠養殖・アクセサリー製作体験 におもてなし(中島さん)提供 実施

「お花見弁当」 沢×南楽園のツアー提供

珠の加工体験を行って対応した。

そして、平成 28 年 11 月 1 日、株式会社あこやひめ本店がついにオープンした。

嬉しいことに、自社店舗が完成した後も、真珠の加工体験は南レク観光のコラボ企画として継続し、互いに協力して盛り上げていくことにつながっていった。先日はフランスからの観光客も加工体験を行い、男の子が自作のペンダントを母親にプレゼントしたいと作る様子はとても微笑ましいものだった。

(2) 2017 愛顔つなぐえひめ国体

店舗設備が整い、大口の弁当予約も受け入れが容易になったことで、翌年の平成 29 年 10 月に行われた「愛顔つなぐえひめ国体」では開催期間中に選手や関係者の弁当を請け負うことを決めた。普通営業に加えて、10 日間で約 3,000 個 (@600~1,000 円) の弁当を受注したのである。

店舗スタッフは昼のランチ営業も行い大変な仕事量であったが、この経験は 100 個以上の弁当も躊躇なく作れるほどのスキルアップになった。また、国体でつながった関係者団体からの弁当注文も多く入るようになった。



(3) えひめジョブチャレンジ u-15

愛媛県では、中学生が 5 日間の職場体験学習を行い、地域の産業を具体的に学ぶ取り組みがある。あこやひめでも地元の 2 校から中学生を受け入れた。

体験学習とは学生だけが学ぶのではなく、自社に教育力がある企業であるかどうかを問われることでもあり、生徒とスタッフの成長をともに感じる事ができる良い機会になった。

これからも地元の協力企業として受け入れは続けていきたいと考えている。



(4) 新たな商品の開発→ジャパン・インターナショナル・シーフードショー 2019

自社店舗の加工室に新たに魚介類販売業の許可をとり、平成 29 年度地域密着型ビジネス創出助成事業を受けて、魚の冷風乾燥機、真空機、液体凍結機などの機材を揃えた。

この施設で作る真鯛の旨味干しは、朝メめの鯛を即座に加工して、昼ランチで提供されるほか、真空冷凍パック状態で販売をしている。

新商品開発においては、市から開発機会をもらい真珠の貝柱と宇和海産の真鯛を使った常温保存できる加工品、「パールコンフィ」と「おみそ鯛」を完成させ、夢であった常温商品の開発に成功した。



そしてこの商品は、令和元年8月に女性部時代から色々な勉強をさせてもらっている「うみ・ひと・くらし」の仲間たちと一緒に東京ビックサイトの展示会に初めて出展することができたのである。ここでは、展示会での名刺交換やメールの返し方、商談の仕方等のビジネススキルを仲間たちから学び、実際に仲卸会社との取引につながった。

7. 今後の課題や計画と問題点

今までつながってきた活動を花開かせるためには、新たなスタッフの雇用と人材育成が急務であり、真珠の制作・販売業務を円滑に進めていく上でも、人材不足は大きな壁となっている。

そのような中でも、あこやひめでは29歳から73歳までのスタッフがそれぞれのスキルを活かして自分たちのライフスタイルに合った形で働いている。

2年前に「えひめ子育て応援企業」の認定を受けて、子育て世代が働きやすい環境をつくることを心掛けており、実際にスタッフの家庭環境を考慮して昨年4月からレストランを日曜は定休日とした。地域に愛され、信頼のおける企業となるためにもさらなる企業努力を続けていきたい。

また、今年度のチャレンジとして、高校生とその保護者向けに開催される合同企業説明会に参加した。新たな世代の人材獲得に向けて、また、今後の自社の在り方について改めて考える機会となった。

令和元年、また真珠稚貝の大量死が発生し、地元にはしばらく嫌な空気が流れた。何が起きるか分からない環境の変化の中でも、よりいいものを作ろうと頑張っている生産者の人たちを私たちは応援することで、少しでも地元の産業を支えられるような企業でありたいと考えている。

『継続は力なり。』

諦めずに続けなはいよ、必ず夢は叶うから。』
私たちに力をくれた先輩女性部長の言葉だ。

夢は形となり、想いは子どもたちへと引き継がれていく。

私たちは、これからも頑張ることを続けていきたいと強く思う。

