

「岩手の食を 農、人を繋いで 世界へ発信！」

株式会社 肉のふがね

代表取締役

府金 伸治 氏



FUGANE

肉のふがね

川口工場直営店



活き生き企業訪問記

「岩手の食を農、人を繋いで世界へ発信！」

〜短角牛で顧客満足から顧客感動へ〜

株式会社肉のふがね

代表取締役 府金 伸治氏



顧客満足から、顧客感動へ

昭和四十年に私の父が創業し、今年五十五年になります。私は昭和四十七年生まれ、盛岡の高校を卒業後、北海道の大学に進学、卒業後は札幌の大手ホテルで洋食の調理部門や、イタリアンレストランなどを経験し、平成十年から岩手に戻り、和食の割烹料理店で約三年間修行し、二十九歳で父が始めた、府金精肉店に入社しました。その間、親戚のハム工場でハムの勉強に通いながら仕事をしていました。

わが社の経営理念は「顧客満足から、顧客感動へ」。満

足させることは通常できるが、更にお客様を感動させられるようにという思いです。経営行動は「誠実、貢献、育成」です。何事にも誠実に向き合い、商品に対する自信と、どの商品に関しても味の基準を自らしっかりと食べて納得いく味を提供し、他社にはできない地域密着型の商品づくりをするためにも、しっかりと勉強していい商品に繋げていければと思っています。

地元から全国へ発信

平成十七年から横浜の大手百貨店に初めて催事で出店しました。その後食の安全、安心を高め新たな生産体制の確立をする中で、大手量販店や生協にホルモンを出荷することになりました。しかしその当時、今のままでと衛生管理がしつかりできないというこ

ともあり、店舗の改装を進めました。その後リニューアルをきっかけに、弁当も製造できるようになりました。平成二十二年四月に（豚肉のふがねとして法人化、その後経済産業省の東北の農商工連携事業で都内の百貨店に短角牛弁当を販売したことで、生産者と短角の研究の認定を受けました。平成二十八年、経営革新をテーマに「岩手県産放牧牛短角牛として熟成精肉加工品の開発ブランド構築」で川口工場の建設計画に進みました。そしてこれをベースに総務省の経済循環創造事業認定を県から紹介を受け、岩手町の交付金を活用させて今の工場を設立しています。

岩手短角和牛を取り扱うきっかけになったのは、都内の大手百貨店の部長からでした。その部長が岩手にいらした時に、「イタリアの食の大学で次世代に食財を残そうと、オーガニック食材を集めた『味の箱舟』というものをやっています。岩手短角和牛は唯一国内で畜肉としてノミネートされているのを知っていますか」と言われました。当時A4、A5というさしの入った肉が目玉されていたので、これからは健康志向のた

め絶対赤身の肉、短角牛に目が向くという話をいただき、やる気があるのなら、「駅弁大会」に参加してみないかということでした。

塩の道といわて短角牛の深い関係

短角牛と和牛の違いは、夏山冬里方式という方法で、夏は山で五月から十月まで自然放牧をします。四十〜五十頭の雌の中に雄をたった一頭だけ入れて自然交配で繁殖、これは、国内の畜肉の中では岩手短角牛だけです。一トンある雄牛は五月に山上げして、十月に山下げる時は七百kg位まで落ちかなり体力を消耗します。人間と同じで、牛の妊娠期間は十月十日と言われ、二月から四月に一気に子牛が生まれ、人工受精とは違い、生産調整をとっていないのが魅力でもあります。

短角牛の一番おいしい時期は二十四〜三十カ月未満が一番と言われ、春に「旬」を迎える唯一の牛肉であるということ。その「旬」を生かして、今までの事業の計画の中でここを中核にしていこうと思いました。実は、短角牛の

歴史は千年前から「南部牛」という名前でありました。この地域はやませの影響で米が取れないということから、年貢の変わりに塩を納めるところもありました。当時から鉄があり、リ阿斯式海岸から海水が組み上げやすく、北上山系の薪が取れやすいというので、薪を焚き、鉄鍋に海水を入れ蒸発させ、生濁きの状態で藁にくるみ、牛の背中にのせて運んでいました。運ぶ道ににがり（塩）が落ち、草木の生えない白い道ができ、それが塩の道になったと言われています。

歴史から知る地域の食文化

そのまま盛岡に片道百km、これが葛巻経由の野田街道、岩泉経由の小本街道とこの二つに分かれています。当時の南部曲がり家では、馬には大豆のみ殻を食せさせ、人は大豆を食べていました。にがり（塩）が入る、この地域は曹洞宗が多いことから精進料理につながり、それが豆腐の消費量全国一位になっていると言われています。

ホルモン鍋も、明治以降のこの地域には炭鉱が多く、朝鮮の方々（労働者）としていま

した。短時間で栄養を採るために、ホルモン、キャベツ、豆腐をこの地域で食するようになったということでした。実は、ホルモン鍋にたくさん豆腐が入るのはここだけの地域だということです。塩、短角の歴史、そして旬があるとこの情報をまとめると、ここからこれをしっかりと次世代につなげ、地域の皆さんにもっと知ってもらいたいと思いましたが。塩の道がこの文化にながっているということを、初めて聞いた時、本当に感動して熱くなっていました。

「セシーナ」との出会い

この思いを伝えたいと悶々としていた中、ハムの免許を取りにいつている時にスペインから輸入をしている会社の社長と知り合いになりました。その社長から「府金さんのところで短角をやっているね。スペインには塩と牛肉だけで作った「セシーナ」という牛肉の生ハムがあるんだよ」という事を教えていただき、それが全部繋がって野田の塩と短角牛でセシーナを作ろうと考えたのが十年前の話でした。そこから、親の反対を押し切り、たくさんの方々

に協力をいただきながら何とか工場をオープンにこぎつけました。北側半分を生ハムの工場、南側半分をソーセージや加熱をする工場という二刀流で生ハムも作れるし、加熱製品も作れるという県内初の工場になりました。機械はドイツのものなので初期投資はかなりかかりましたが、ステンレス製でさびにくく壊れにくい機械です。

スペインで食べたあの味をぜひ、岩手町で

セシーナはもともと、スペインの山岳部で短角牛を同じく山で放牧し、冬場じっくり塩漬けにし、乾燥した肉として夏場のたんぱく源の保存食として作られたのが最初です。スペインではもう千年以上前から作られている伝統食で、それを二〇一四年輸入会社の社長に、輸入をお願いしたのですが、残念ながらBSEの問題で牛肉を一切持ち込み禁止になりました。

セシーナはスペイン北西部のレオンという地域でしか作っていないのですが、二年に一度バルセロナで見本市がありそこに七社出展するという情報があり、バルセロナに

行きました。この時食べて感じたのは、最初は牛肉の味、そのあとは塩味、次にチーズの発酵臭、そして最後に草の香がしたのです。とても感動したことを覚えていて、これを岩手で短角がやませの影響を受け、冷たい雨水が降った北上山系のミネラル分の多い草を食んだものが、フレイバーとして出てくると考えただけでも絶対美味しいものができるかと確信し、セシーナを作ろうと思いました。

そこから三年後、今度は岩手大学の先生と生産者と大学の研究生と私と四名でスペインを十日間かけて十五か所ほど屠畜場と生産農場、セシーナ工場とレストランも見学しました。それを全部まとめ、その中で短角牛また岩手の気候にあう作り方を岩手大学の先生と一緒に研究しました。そして更に酒蔵の酵母、日本酒をカスタマイズしたものを作りながら挑戦をしています。

「セシーナの解禁日」！ たくさんの観光客を迎える

春に旬を迎える短角牛はカウベルを持って四月二十九日午前十一時二十九分、「いい肉の時間」に「短角牛ヌーボ」

ということまでセシーナを解禁しました。そこには、関わっていた方、約三百名に会場していただき大変盛り上がりしました。駅からもシャトルバスを出し、地元のホテル、都内からもシェフを三人迎え、短角牛の丸焼き、セシーナの販売などを開催しました。今後は観光会社と手を組みながら、ゴルフデンウィークの観光の一つとして「岩手に短角牛を食べに行こう！」をぜひやっていきたいと思っています。岩手短角和牛は唯一無二の環境がありますので、やませが強い年は短角牛が美味しいということ定義つけて「セシーナ」をワインのビンテージのように、何年物という形で売ろうと考えています。これを研究して数値化すると今後は面白いことができるのではないかなと思っています。

夢は「肉人(ミート)」！

実は、岩手町は宿泊施設がないという事が残念です。いい生産者がいて、いい食材があり、文化的にも凄く優れた歴史もあるので、ここにゆとり泊まれる場所があればいいなと思います。今後の夢は

「肉屋旅館」です。肉の人と書いて「ミート」。これまで深いつながりのシェフとの中で「週末シェフディナー」というのを開催、平日は地元の人材、また週変わりシェフが変わっていても面白いと思います。あこがれの「シャトーブリアンステーキ」が食べられる旅館になればいいという思いです。また短角牛のレバーを使った「ガトーシヨコラ」も研究中です。この生まれ育った大好きな岩手町に近隣の町と一緒に協力して、国籍を問わず、たくさん来ていただき喜んでもらえるような取組と、そして最高の農産物と、わが社の他にない技術で作って地域にお返ししたいという思いで進んでいきたいと思っています。

昨年十二月、全国各地の逸品を審査する「につぼんの宝物」を審査する「につぼんの宝物」で、希少種岩手短角牛生ハム「セシーナ」が肉・海産物調理・加工部門で最高賞のグランプリを獲得しました。二〇〇九年にスタートした同大会は、地方の優れた技術や商品を発掘することを目的に開催、今回も全国の予選を勝ち抜いた五十の事業者が、五分という限られた時間の中で商品についてプレゼンや、動画、試食などを通じて魅力を紹介し、競うコンテストです。

岩手同友会青年部「同友会企業を訪ねる
研修ツアー2020 in 福島」

二月六日(木)〜七日(金)、
「同友会企業を訪ねる研修ツアー」として福島同友会の会員企業を二社訪問し、実践の取り組みを聞き、さらに学んだことを現地で振り返りディスカッションするという例会を開催しました。

一日目の訪問先は喜多方市で豆菓子販売(株)おくや(代表取締役 松崎健太郎氏)。おくやは店舗販売だけでなくネット販売やアジア圏への輸出ビジネスに取り組む積極的な経営展開をしています。また、地域との関係を大切にしながら同友会で学び実践している企業です。



二日目の訪問先は福島県郡山市の八光建設(株)(代表取締役 宗像剛氏)を訪ねました。建設業である八光建設は、地元根ざしながら、地方都市やその周辺地域、環境地等のあり方やこれからのまちづくり等に取り組んでいます。近年はブランディングによる企業の付加価値アップ、採用ブランディングにも注力し、目覚ましい成果を上げています。

今回参加した方々から感想が寄せられていますので、ご紹介いたします。

経営指針の実践が
企業を大きく成長させる

ふじむら農園 代表
藤村真哉氏

(株)おくやを訪問して、経営指針を創る会を受講後、実践を積み上げてきた歴史には感銘を受けました。地域の農家を連携して豆菓子に特化していること。その中で松崎氏より「潔く事業領域を決めると、お客様が美味しいものや本物を探してもらえる時代だと思



う」という言葉が非常に印象深かったです。

同じベクトルを向いて
進むことの重要性

(有)小川原自動車鈹金
小川原航氏

松崎社長の0(ゼロ)から一を生み出すエネルギーと素晴らしい行動力とパワーを感じました。何かを始める際は同じベクトルを向いているメンバーでやったほうが良いというお話を聞いて私も背中を押していた気がしました。経営指針を受講し実践しながらの躍進とこれから成そうとしているピーナツジャパン

も人の役に立ちたいという思いが伝わり、心から応援させていたただきたいと思いました。

長期間ブレないビジョンと
行動力

信幸プロテック(株) 専務取締役
村松直子氏

八光建設の統一感と意志のあるブランディング活動を見学させていただいたあと、社長のお話を伺い、長期間ブレないビジョンと行動力のもとに社員が成長し、しっかりとした風土が出来たのなどと、とても腑に落ちました。若い頃からたくさん周りとの関係づくりしてきた、もし恩を感じてくれたら次の世代に返してくれれば良いと話していたのが印象的でした。常に持続することを考えている取り組みは本当に勉強になりました。

スピードとフットワーク

(株)麴屋もとみや 専務取締役
本宮 啓氏

今回同友会に入会して初めて青年部の移動例会に参加しました。宗像社長の話を伺い「スピードとフットワーク」が改めて重要であると感じました。多忙な中でも、事業に

関わる重要な事項は実際現地にすぐ出向き、何かトラブル等が発生すれば現地での対応をすぐに行う、その慎重かつ行動と決定の速さが、信頼を得て会社を大きくさせてきたのではないかと感じました。簡単にまねできるものではありませんが、いつかはそうなることを目標に日々経営に邁進していきたいと感じました。

コミュニケーションと
行動力

杜陵テクノ(株) 代表取締役
川村武司氏

松崎社長のお話から楽しみながら地域を巻き込み、地域全体を良くする地域愛を感じ



八光建設にて全員で記念撮影



訪問後のディスカッション

八光建設に会社訪問させていただき、会社全体にブランディングが行き届いており感

ブランディングで世間に発信していく

川上塗装工業(株)

部長 柳館正志氏

と行動力が周りを巻き込む力、0(ゼロ)から1を生み出すことに繋がっているのだと感じました。

ました。やりたいことをやっ
て夢を実現する仕組みが作ら
れており、社内だけでなく関
係先までその人にあった方法
で生産に集中する環境があ
り、働き方改革がなされてい
ます。また、ただまかせるの
ではなく理念が皆の判断基準
になっている点が素晴らしい
と思います。松崎社長のコ
ミュニケーションの量の多さ

動しました。



福島同友会との懇親

当社も塗装業で装飾塗装を

手掛けているので、展示ス
ペースを見学し、その展示場
にワクワクし、とても参考に
になりました。社会貢献の取組
も素晴らしい、奨学金の活動
など地域の会社なら絶対に応
援したくなる企業だと感じま
した。ブランディングで世間
に発信していく事の重要性や
活動の進め方など、とても勉
強になりました。

地域の課題に気が付き行動する

Coaching

Office 代表

平野順子氏

おくやの訪問から、私自身
の仕事は地方で社会の課題を
解決するための事業を行って
いるので大変勉強になりました。
まず、行動力。地域の課
題に気が付いて、それにどう
対応すればいいかのアイディ
アがあっても、なかなか動け

ないことが多いのが現実。し
かし動かないと何も始まらな
いということを、松崎社長の
お話を聞いて改めて痛感しま
した。最も印象に残っている
のは「美味しいことが重要」
ということ。私自身も、
いつも事業の「質」を何より
も大切にしているつもりです
が、今回の学びを機に襟を正
していきたいと思えます。

ぶれないビジョンと

地域と自社の関わり方を徹底

(株)フードアトリエ 代表取締役

佐々木朋乃氏

八光建設を訪問しここまで
感性豊かで洗練され、社員達
も自信を持った地域の企業に
なるには、どんな道のりが
あったのだろうかと感じまし
た。大きな転換や新たな展開
は言葉で言うほど簡単では
ない中、ぶれないビジョン、
地域と自社の関わり方を徹底
的に考え、更に今までの経験
を生かしブランディング。し
かも住宅だけでなく「くらし」
として自社の立ち位置をブラ
ンディングする姿勢。今いる
社員のセンスや好みで行うの
ではなく、もっと高い意識の
もと巻き込んだブランディン
グ、本当に素晴らしいと思い
ました。

ブランディングの力の凄さに心から感服!

川上塗装工業(株)

榎本光彦氏

八光建設の社員の方から会
社説明をしていただきました
が、今まで私が見てきた企業
と比べて特段にブランディン
グの力が素晴らしいと思いま
した。建設業が温泉付きのホ
テルやモノづくり体験施設の
ベースキャンプ、インテリア
グッズ等を置いているラボッ
ストランなど本当にたくさん
の事業を展開しており、ただ
ただ圧倒されました。また社
内統一活動などコーポレート
カラーで社内全体意識を高め
ることや、ワークショップを
月イベントで開催している
など持続することの意味や大
切さも学びました。今回の訪
問で価値観や物事の考え方が
変わった気がしました。会社
に戻り、社内全員が同じベク
トルになるように意識を向上
し、地域にもっと貢献できる
ような会社になるように頑
張っていきたいと感じました。

学びを常に実践に結びつける

青年部会長の川村氏(杜陵
テクノ(株) 代表取締役)は「青



年部が設立して二回目の他県
の企業訪問。企画や運営は青
年部の皆さんが意見を出し合
い、今どんなことが課題で、
何を学びたいのかを色々と議
論して決めて開催していま
す。今回はいつも交流のある
福島同友会の青年委員会の
方々にも協力をいただき、本
当に学びの多い移動例会とな
りました。

しかし、訪問して『良かった』だけではダメ。これを企
業実践していくというのが
本当の学びです。青年部は常
にそれを考え、今後も他県と
の交流を持ちながら学んでい
きたいと思えます。」

三年目になる青年部、次世
代のリーダーとして大いに期
待される訪問でした。

「エゾシカから見えた地域と」

自社の未来展望」

〈報告者〉 北泉開発株式会社

代表取締役 曾我部 元親氏

切る山から見る山へ

わが社は砂利、碎石、コンクリートに使う骨材の生産販売をしています。土木工事や墓石など石にかかわることを行っていますが、釧路では北泉開発というと「シカ屋さんですよ」と言われます。

釧路市に阿寒湖という「マリモ」が有名な湖があります。年間百万人くらいの観光客が来ます。阿寒湖の周りにはスキー場やホテルそして小中学校があります。人が立ち入れないマリモの群生地があります。



ます。ここに来ると湖にマリモが浮いて非常に神秘的です。私も二回行ったことがありますが、ここは観光客が立ち入ることはできません。それはある人の持ち物だからです。

明治三十九年、前田一方園財団で幕末の志士だった前田正名が阿寒湖周辺を国から払い下げました。当時、製紙会社を営んでいましたが、資源として伐採した木を湖に流していたためマリモの群生地がなくなってしまう。ある時前田さんは「切ることをやめ、見る山をつくり、山を守る。」と考え方を変え、今まで切ったところを植え返した元の植生に戻したのです。

シカ事業への第一歩へ

明治の頃、政府がシカをとることを推奨していました。

肉は缶詰にしてヨーロッパへ、皮はなめしてアメリカに売り資源として活用してしましました。しかし乱獲と大雪でシカは一時、激減してしまいました。それでも細々と生きながらえたシカは温暖化や、草地拡大などの影響で増加し樹皮剥ぎ(皮を剥いで食べる)などの被害が起こります。そうなる木は水を吸い上げることができなくなり枯死してしまします。その数は阿寒湖周辺だけで十萬本にもなることが調査してわかりました。

このままではせっかく守ってきた山が崩壊してしまします。そこですぐに木にネット巻きの対策を施したところ効果はありました。一本一本に巻かなければなりません。若い木を中心に年間数百本単位で巻いていますが全てを巻くことはできません。

次に行ったのが給餌という方法です。冬場はエサがないので効果はありますが欠点もありました。シカが減らずに逆に増えてしまいました。給餌をやるなら駆除もしなければならぬ、ということ。餌場に集まってきたシカを銃で撃つてもらいました。しかしシカは学習能力が高いので一度やると餌場には寄ってこ

なくなりません。また、財団では観光客が多く訪れる湖の周辺で撃たれたシカを引張ってくる。どうして我慢でやめることになりました。しかし給餌は続けなければなりません。続ける以上はシカを駆除しなければ周辺の町にまで迷惑がかかるということ。三メートル近い罟をつくりその中にエサを蒔きま

す。入ってきたシカをゲートの先にある箱に入れ積んで持ってくる。この方法は前から考えていました。問題は捕ったシカをどうするのかです。そこで「シカ牧場をつくり阿寒の名物にしたらどうか」ということで、北泉開発が私の父親の代にシカ牧場を始めました。

「一本の本」と「スローフード」

私が阿寒町商工会青年部長をしていた頃は、バブル崩壊で町も企業も元気がありませんでした。その当時行政から「青年部が本気になって地域経済を作ってくれ。そして自分の会社を元気にしてくれ」と言われました。そこで私はいろいろビジネスを考え最終

的にたどり着いたのが「食」でした。何か食材を使ってできないだろうか。マスコミの方と話をしている時に、一人の新聞社の方が「スローフードな人生」という本をもってきました。この本は、イタリヤの小さな町に「ファーストフード店が出店したことで「自分たちの町に定着すると地元の食材や伝統料理、それを恐れ、地元の食材や郷土料理、料理人を守る理念としての「スローフード運動」が始まった」と書かれていて心から感動しました。

「もしかしたら地元にも、この地域でしか食べられないものがあるのではないか」と思い調べました。すると阿寒湖の漁師さんが自分たちで獲ったヒメマスを使いヒメマスご飯を食べているということがわかりました。三、四年住んでいますが知りませんでした。

早速、管内の青年部にも声を掛けると同じような伝統料理があることが分かった。釧路管内「第一回スローフードフェスタ」を開催することにしました。結果大成功に終わりましたが、やってみてわかったことがありました。「量

が少ない。値段が高い。賞味期限が短い」などいろんな問題があり、その地域から外にすることがなかったのです。これでは、ビジネスにならないということがわかりました。それと小さな子どもたちがそうした伝統料理をあまり喜ばないことにもショックを受けました。

日本人はなんでも早いことに価値を見出します。食事も早い方がいい。日本人の感覚にマッチしたのがファーストフードやコンビニだと思うのです。問題はファーストフードでどれくらい地域の食材が使われているのかでした。私が調べた大手では一切使われていませんでした。

それなら地元の食材を使いファーストフードを作り対抗しようと思いました。では誰がスローフードの美味しいハンバーガーを作るのか。料理人に聞いて回りました。返ってくる言葉は同じです。「言っていることはわかるけど、地元の人が地元の物をお金を出してまで食べない」そう言われ続け、あきらめかけた時に、地元新聞に「地元の食材を使いフレンチを出す」という記事を目にしました。「よし、この人にあつてダメと言われ

たらあきらめよう」と決意し会いに行きました。その方は現在釧路ANA全日空ホテルの総料理長をしている榆金久幸（にれがね）氏でした。

大事なことは「時間軸」でみる

今でも当時のことをはつきり覚えています。長い帽子をかぶり目の前にいる榆金氏に、ハンバーガーの想いを熱く語りました。二つ返事で「わかりました。やりましょう。食材はエゾシカにしましょう」「私は唖然としました。「豚や羊もいる中でなぜシカなのか」と。

「この辺りではやっかいものと言われているけれど、フレンチの世界では最高級の食材。ノーベル賞の晩さん会のメインはシカ」と言われ、ふ



と思いました。「私の町では年間千五百頭ぐらいのシカを有害駆除している。ハンターにお金を払い、役場が回収し、最終的には埋め立てをしている。我々が使うことになれば原料となるシカはただで手に入る。これは、ビジネスになる」と考えシエフにお願いしてやることにしました。全日空ホテルを会場に第二回目のスローフードフェスタのイベントで発表しました。すると面白いことに大ヒットしました。二十年前にはご当地バーガーはありませんでした。ましてや野生動物を使うことはなかったのでマスコミはこぞつて取り上げました。

しかし、ハンバーガー以外では実際売れませんでした。そこで販売戦略と事業計画を作ることにしました。釧路の公立大学に地域経済センターができたことを新聞で知り、さっそくセンター長に会いに行くことにしました。会って開口一番「人間の行動の中で、一番保守的な部分が食。五年や六年でやろうとしているのならシカには手を出さない方がいい。ただし定着すると一番強いのが食。三十年かかってやる覚悟ならやりなさい。」と言われ、時間はか

かるけど成功の道はあると確信しました。

二〇〇四年、風上から風下まで自分の町でやってみよう、と、町の主だったところが一つになり、「阿寒エゾシカ研究会」を立ち上げました。北海道の建設業は冬場仕事がないため冬場の雇用にもつながりません。わが社はエゾシカの事業を始める前までは、作業員を冬場失業としていた為、辞めてしまう職員も少なくありませんでした。でもシカの事業を始めてからは通年雇用になりました。今では土木部門は冬の方が忙しく、シカの捕獲に毎日走っています。

社会問題だから一体になれた

北海道同友会函館支部のメンバーで「ラッキープエロ」というハンバーガーで有名なファーストフード店がありま

す。その王社長が新春講演会の時の講演で、こんなことを話されていました。

「戦後すぐはお腹が一杯になるものに価値があった『胃』の時代。物があふれてくるとうまいものに価値がある『舌』の時代。次に成分やカロリー、

国産かどうか、という『頭』の時代。そして現在は、食す

ることで地域は、社会はということを考える『心』の時代」

だと。講演後、王社長は「シカは高たんぱくで低カロリー、鉄分も多く栄養成分がいいよね。それは頭の時代だよ。そして、食べることによって貢献できることがたくさんある。心の時代にはシカは最高じゃないか」と、そこで私は腑に落ちました。これまでシカで失敗した方々は、舌や胃の時代に挑戦したからではないか、自分はたまたま頭の時代と心の時代に挑戦したから上手くいったのではないか。

新しい需要を作っていくことは私たち中小企業にとって重要なことだと思っています。ただし無謀な挑戦ではダメです。そこには潜在需要があつて初めて有効需要に変わっていくのだと思います。

エゾシカビジネスは、社会問題だったから地域が一体になれました。そして時代の変化にうまく適応し時間軸を長く持っていたからこそこれまで来ることができました。それを同友会の活動で知り、同友会のメンバーが教えてくれたことが大きかったと思っ

ています。
(岩手同友会三〇一〇・
新春講演会記念講演から)

「我われの未来は 自分たちで変えていく」

～岩手県信連・岩手同友会共催による
農業法人経営塾発表会～

労使見解をテキストに

岩手県信用農業協同組合連合会（JA岩手県信連）と岩手同友会共催による農業法人経営塾の発表会が二月二十八日（金曜日）、岩手県産業会館七階会議室で開催されました。

新型コロナウイルスで開催が心配された同発表会ですが、これまでの塾生五人の重ねて来た学び合いの成果を発表する場を何としてもつくり出すと、県信連の職員の方々に

万全の体制をご準備いただき、熟考の上で開催が決定しました。

岩手県信連と岩手同友会の間で交わされた連携協定をもとに、農業法人経営塾がスタートしたのは一昨年のことです。農業を営む事業者の後継者育成のために立ち上げられ、経営者としての意識づくりと将来へ向けた具体的な展望を持つてもらおうことを目的とした経営塾ですが、テキストには「中小企業における労使関係の見解（労使見解）」

と「経営指針成文化と実践の手引き」を使用、経営理念、十年ビジョン、経営基本方針までを四回の講座で同友会の経営指針の実践メンバーが受講生に開き、一人ひとりがワンシートにまとめていく本格的な内容です。

成文化後の実践がいかに大切か

今年度は四回のスケジュール



ルの中で、岩手同友会の「第十四期人を生かす経営・経営指針実践塾」の実践発表会にオブザーバーとして参加戴く機会もつくりました。三ヶ所それぞれが十二〜三名に分かれ、受講生も実行委員も全員が現在の経営課題を率直に話す姿に、参加した塾生からは「経営指針は成文化したあとの実践がいかに重要かがわかった」「こういう本音で語れる場所があつて羨ましい。自分自身も同じ仲間になりたい」など、それぞれの意識の中に後継者としての責任感が芽生えた時間になりました。この二年で農業経営塾を修了したメンバーは十一名となります。修了生の中でまだ岩手同友会の経営指針実践塾の受講につながったケースはありません。県信連荒木田常務

からは「ぜひ次のステップは同友会に入会し、一步踏み込んだ実践につなげて欲しい」、岩手同友会の田村満代表理事からも「ここで止まったら成長もストップしてしまう。岩手の基幹産業としての誇りを胸に共に成長し合っていこう。継続が大事」との呼びかけもありました。そうした思いに呼応して塾生の中には「自分たちの未来は自分たちで変えていく」と熱く語る方もあり、静まりかえった環境下でしたが、明るい展望が見えた発表会となりました。

「自分たちが変わる」の大切さ

また発表会後には特別に岩手同友会青年部会長の川村武司氏からミニ報告会が行われました。

川村氏は自身が後継する前に全く違う業種に就職したこと、その後先代の社長であるお父様の会社に入るまでの経緯、また話をもっと聞きたいと思ったときには、お父様が既に亡くなつてしまったことなど、これまでどんな決意、決断があつたのかを、塾生に向けて自分が辿ってきた道のりを時間を追って話していただきました。「私は同友会に

入っていないければ、恐らく今の自分はなかつたと思つていきます。経営理念をつくつたときは本当に苦しかったですが、それよりも難しかったのは社内での共有でした。社員に心から理解してもらうには、行動が伴っていないければなりません。その為には自分が変わることなのだと思つてくれたのは、同友会の仲間たちです。」

二十代〜三十代の農業後継者にとつても、私たちにとつても、先の見えないウイルス感染が広がる中、岩手の未来を真剣に考えた貴重な時間となりました。



シリーズコラム ⑭ ドイツからの風



池田憲昭氏

プロフィール
1972年長崎県生まれ
岩手大学人文社会科学部
部(ドイツ文化専攻)卒業
、フライブルク大学森林
林環境学ディプロム課程
(修士相当)卒業
フライブルク地域を拠点
に、ドイツ環境視察セミ
ナーのオーガナイザー、
異文化マネジメントのト
レーナー、企業サポー
ター、日独プロジェクト
コーディネーター、専門通
訳、ジャーナリストとして
活躍されています。2011
年9月Arch Joint Vision
社を設立 現代表。

暖かいという基本的人権

ドイツをはじめ欧州諸国では、住まいが一定以上の室温に保たれることが人間として

尊厳ある生活をするための基本的な人権と捉えられています。それは、法律にも反映されています。例えばドイツでは、賃貸法(Mietrecht)というのがあり、そのなかで大家に義務付けられていることがあります。それは、どの部屋も基本的に20-22℃以上に保たれるように(細かいことを言うと居間と台所は20-22℃、寝室は18-20℃、浴室トイレは22-24℃)、セントラルヒーティ



ングを設定しておくことです。ただし夜間(23時から6時)は、18℃まで下がってもいいことになっています。

この条件が維持できないような家のつくり、暖房装備、暖房の設定などにより、実際に賃貸人が寒い思いをした場合は、賃貸人は大家に対して家賃の部分的返還を請求できることになっています。それが原因で病気になったりすると損害賠償請求までできます。

1月末に、我が家の暖房(セントラルヒーティング)と給湯を賄うガスボイラーが壊れました。前の家主のときから26年間稼働していたので、そろそろ寿命が来ると覚悟はしていました。最悪なことになりました。幸い設備マイスターが忙しい仕事を調整して最短期間で新しいガスボイラー(24kw)と給湯タンク(300リットル)を調達し設置するというスーパーマンのような

仕事をしてくれましたので、暖房が切れて寒い日は2・5日間ですみました。

壊れたガスボイラー、そろそろ寿命だと知っていたので、次のボイラーは何にしようか、壊れる前に、設備マイスターや専門家などに色々相談していました。できれば再エネを使いたかったので、まず薪ボイラーという選択肢。これは手動だし、洗濯機もある機械室が汚くなるし、洗濯物干せなくなるし、薪の調達コスト(値段は上がっています)、貯蔵場所の問題、都市部の住宅地での粉塵の問題などあるのですぐに除外。ペレットボイラーは薪よりペレットはありますが、ペレット貯蔵庫のスペースが確保できないのでこれも除外。ガスをやめて性能のいいヒートポンプでオール電化するという選択肢もありましたが、設備屋さんから「ラジエーターに送る温水が60℃前後なのでエネルギー効

率が悪い。モダンな床暖で温水の温度が25℃くらいでいいのだったらヒートポンプはいい選択肢」と言われたのでこれも除外。

ということで再びガスボイラーにすることにしました。ラジエーターに循環させているお湯はガスボイラーが直接温めて送り、浴室や台所で使う給湯は300リットルの温水タンクに貯めて常時50℃に、という以前と変わらないやり方です。

温水タンクには、バックアップ用に、電熱棒を差し込む穴が2つ付いています。そこに、昨年屋根に取り付けた自家消費用の10kWpの太陽光発電の余剰電力を使おうと考えています。1kWhあたり0・08ユーロくらいで発電しているのです、ガス代とほぼ同じで、ソーラー電気湯沸かしできます。そうすると、暖房を使わない夏場は、ほぼ太陽光だけで湯沸かしできて、ガスボイラーを休ませることがができます。

写真は、26年の間、家の様々な住民の尊厳ある温かい生活を支えて寿命を迎えたガス燃焼炉です。

●池田憲昭さんへのご連絡・ご質問はメールでどうぞ。 e-mail ikeda@arch-joint-vision.com

ドイツ学びの旅 ～視察セミナー～

森林業 木の建築 BIO SLOW 食 都市農業 自然医療

文化 地域創生 企業経営 グリーンインフラ

www.arch-joint-vision.com



「東日本大震災、コロナを越えて 新たな仕事と雇用を地域につくる」

迫られた生き方、 考え方の変革

二〇一三年十一月の中小企業家しんぶんに掲載された記事からは、中同協の欧州視察から帰国直後の興奮した様子が伝わってきます。

「初めての現地集合、現地解散で行われた中同協ドイツ・オーストリア視察は、全国から二十八名が参加し、九日間の日程で行われました。



視察にあたって当初目的としていたのは、ドイツ、オーストリアのエネルギー政策と街づくり、ヨーロッパの中小企業憲章の実践の現場に直接触れ、学ぶことでした。しかし現地に立った瞬間受けた衝撃は、全く予見しないものでした。『エネルギーシフト(ヴェンデ)』へ向けた生き方、くらしの豊かさに対する、考え方の違いに驚くことになりました。」

岩手同友会がエネルギーシフト(ヴェンデ)研究会構想を立ち上げたのは、今から六年半前の二〇一三年の暮れ、中同協の欧州視察帰国直後のことです。以来学習会の開催数は百回を優に超え、合計六度の欧州視察で経営者だけではなく幹部社員や大学生を含め、のべ八十五名の参加者を迎え開催してきました。しかしスタート当初は岩手

からの声を発信する度に、「エネルギーシフトで何でも解決できる訳ではない。殊更に欧州の事例を取り上げるのはどうか」と苦言を呈され続けました。熱く語れば語るほど、地元の行政機関も遠ざかる。学習会への参加者も数えるほどでした。

それでもこうして現地に何度も赴き、実際に自分の目で見て、これからの人口減少、少子高齢、更に震災復興と三重に重なる地域の苦境に、必ず必要とされる中小企業の未来像があると確信を持ち、コツコツと実践してきました。なぜならそれは決して単なる方法論や欧州賛美ではなく、東日本大震災という人間の命が目の前で何千人と失われていく惨状のなかで経験した、極限の閉塞感の中で生まれた、私たち自身の生き方、考え方の変革の解決のヒントが

そこにあると、気づいていたからでした。

経営者としての 価値観の変化

あと三週間ほどで東日本大震災の発災から丸九年を迎える陸前高田。今日もコミュニティホールではいつものながらの賑やかな気仙支部例会が始まりました。震災前には常に四〇五十名は集っていた毎月の例会もこの九年の間、十人ほどで一つのグループを囲むことが多くなりました。しかしふと見ると、今日の参加者の大半、九名が岩手同友会のエネルギーシフト(ヴェンデ)欧州視察に参加した同窓メンバーです。その密度の高さに驚かされます。

報告者の(株)エムティワン・まごころみるく代表取締役下村善勝氏は、経営指針の実践報告の最後に付け加えました。「宅配の牛乳屋さんがどうしてエネルギーシフトで独りと思ってしまう。実は私もそう思っていました。事務局に強く誘われて最初は付き合い合いたいと思って参加しました。自分の生き方や考え方にこんなにも大きな影響を与えらると思ってもみませんでした。帰



国後、屋根に太陽光発電を上げました。それも一つですが、大きいのは感受性、経営者としての価値観が変化したことです。一人ひとりのお客様の顔が想像できる『まごころみるく』という愛称が生まれたのも、地域における自社の存在意義が大きく変わって見えた。そうした背景があります。」

終了後、場所を変えての食事会では、五万名へ向けた支部目標達成の話題は当然のことながら、それ以上に熱く議論が深まったのは「気仙の森をどのようにして後の世代に引き継ぐか」。そして今年陸前高田で立ち上がる、発酵食の文化を広げ後世に伝承する「発酵の里・カモシー」についてでした。

危機にこそ小さな声に 耳を傾ける

陸前高田ではこの九年の間に、震災ボランティアで街の魅力に取り憑かれた若者は大学を卒業後関東圏や大阪など全国から移住し、震災の体験を現地でも伝える長期インターシップを仲介するNPOなどを立ち上げて行きました。

そして地元の中小企業の多くが学生などを数週間から数ヶ月受け入れ、その体験に心揺さぶられた若者がまた移住するという連関ができています。

しかし新型コロナウイルスの影響は震災後全国から移住した、そうした二十代の若者の暮らしを直撃しています。二月以降、修学旅行や長期インターンなどの申し込みは完全にストップ。収入が途絶えてしまいました。そこで彼らを救済しようと同友会の気仙支部で立ち上げたのが、地元企業による合同面接会です。

「じゃあ今何を おまえの話を聴いて」

気仙支部では創立当初から当時支部長だった田村満氏（株）高田自動車学校取締役会長）が、0歳から百歳までの

人口動態グラフを実際に示しながら「このままでは町を出た若者が戻ってこない。地域の中小企業が連携して新たな仕事を生み出して」「一社、一人」でもいいから雇用をつくらう」と毎回の例会で発信していました。そのために、小グループで企業変革支援プログラムを毎週のように自主開催していました。

「さて今日は社員との信頼関係の構築がテーマ」と読みはじめたばかりなのに、白い油まみれのつなぎ服で駆けつけた自動車整備工場の後継者が、「田村さん、俺こちよつとひつかります」と言った瞬間、「じゃ今日はおまえの話を聴こう」と方向転換。：そんな勉強会が続いていました。「醤油味噌を贈答で贈る時の化粧箱を気仙スギでつくって見たら付加価値がかなり高くなるのでは」「昔からあった自根ぎゅうりで新商品を考えてい」など、毎日毎晩話題が尽きないほどの関わり合いが続いていました。

当然のことながら、八十名ほどの支部ながら毎回の例会には会場に七〜八グループができるほど参加者が押し寄せ、会員百名まで間もなく、という時期に襲った大震災で

した。

どんな状況でも 思考停止にならない

地域で困った顔をされた若者がいれば、まず声をかける。そしてとことん一緒に考える。私たちのエネルギーシフト（ヴェンデ）の原点は、ここにあり。途方に暮れて落ち込んでいる人がいれば「思考停止になっちゃだめだ」と本気で励ます。会社が大変な状況で社員をどうしようかと悩んでいる経営者がいれば、誰でも構わず「大丈夫だ。必ず会社も雇用も守れるから。こんな制度が使えるぞ」と呼びかける。まさに今の新型ウイルスの見えない行方の中でも、こうして合同面接会を開催するのも「地域の企業を一社もつぶさない、つぶさせない」が私たちの運動の原点であることを確認してきたからです。

「いつも力を合わせていこう」「かげでこそこそしないでもいいこう」「働くことが一番好きになろう」「何でも何故かと考よう」「いつでも、もっといい方法はないか探そう」という佐藤藤三郎氏の言葉（共に育つPart I）は、

岩手同友会事務局の行動指針です。入局当時、こうしたことを「腹（肚）の底で考える」ことを毎日毎日企業訪問をする中で体で覚えていったことを想起します。危機においてこれは、判断の基準になってきました。大震災時、エネルギーシフト（ヴェンデ）の展開、そして新型コロナウイルスへの脅威に対する対応の中で、ほんの少しですが、その実践が生かされているように感じます。

一緒に学びに来ませんか

三月十九日に陸前高田コミュニティホールで開催された合同面接会に参加戴いた企業は六社。口々に「気仙地域のことを思って移住してきたこの若者たちを、私たちは出来る限りのことをして守りたい。」と話します。迎えた若者は「この街、そしてこの街に住む人々が大好きで、自分の人生をかけようと移住してきた。こんなに熱い人たちはどこにもいない。」と話します。

学習会に来ていた自動車整備会社の後継者も、高田の商店街を毎月の例会案内チラシを持って「このままじゃ商店街がなくなる。地域を救うために一緒に学びに来ませんか。」と泥臭く、自分よりも五十年も長く経験するベテラン経営者を一軒一軒声をかけてまわっていた、事務機販売業の後継者も、今では太平洋の遙か彼方に行ってしまった、私たちの仲間だった二十代、三十代の若者でした。

陸前高田が大好きで、人のことよりも自分のことよりも地域の為になることを考えていた。そんな想いがそのまま、全国から移住してきた彼らに重なります。地域の中で新たな仕事と雇用をつくるエネルギーシフト（ヴェンデ）の実践は、私たちの生き方、考え方を根本から見直す機会につながることであります。それは現在のような危機にこそ、むしろ運動を大きく前進させる原動力になるのかもしれない。



「一社もつぶさない、つぶさせない」

県、金融機関、商工団体五十六名が一堂に会し連絡会議

東日本大震災発生から九年となる三月十一日、岩手県主催の新型コロナウイルスに関連する経済金融連絡会議が盛岡で開催されました。東北経産局、岩手労働局、県内金融機関、商工団体、県の関係者など、五十六名が一堂に会する初めての緊急会議となりました。

始めに金融機関、各商工団体から実状を報告。岩手同友会からも緊急調査で出された九十四・七%が「経営に影響あり、または今後影響あり」との回答を業種毎のクロス集計結果と併せて報告、県内の全業種に渡り深刻な影響が広がっていることをあらためて全員で共有しました。

国や県の最新施策紹介の後、「今後地域でどのような支援が必要か」をテーマに、前述と合わせ二時間半もの時間をとり意見交換が行われました。県の担当者からの「経営者の不安を取るためにも、相談には丁寧にして欲しい」との地元金融機関へのお願いに「額面通りではなく一社一社丁寧に対応する」との回答もあり、地域のインフラとしての中小企業を地域挙げて支えていくこととする、県の強い思いが伝わった、

非常に意義深い内容でした。震災後に岩手県中小企業振興条例、中小企業振興基本計画が動き出し五年目となります。危機にこそ発揮される地域の連帯の力。その力がより強く現れた連絡会議となりました。



■本紙掲載の例会や諸事業には、所属支部に関係なくどこでも参加できます。ご連絡下さい。■活用下さい。www.iwate.doyu.jp ■例会や役員会などのカレンダーと事業案内を随時更新しています。■同友会ホームページを事業への出入返信は、同封のファックス返信用紙またはedyuをご利用下さい。

DOYU
I W A T E
友会いわて
2020
Vol.137

発行/岩手県中小企業家同友会
広報委員会

2020年4月1日発行

〒020-0878 岩手県盛岡市肴町4-5 岩手酒類卸ビル3F
TEL019-626-4477 FAX019-626-1644
Mail: info@iwate.doyu.jp

人と自然にやさしい環境を創り
地域型企业として貢献します。

北上営業所
水まわりのリフォーム
キッチン、バス、トイレ、洗面
住宅設備のアフターサービス
エコキュート、ボイラー、FFストーブ

浄化槽
安心安全！
調査・施工
メンテナンス
修理

岩手日化サービス株式会社
盛岡市黒川22地割56番地
電話 019-696-5611

ゆたかな幸せのために、より良い環境創りで
真の循環型社会を目指します。

浄化槽保守点検、植物、BDFの製造・販売、BDF燃料、エネルギー燃焼、CO2、食糧化、食用油

紫波環境株式会社
岩手県紫波郡紫波町南日詰字小路口70-1
TEL:019-672-2656 FAX:019-601-2686
http://shiwakankyo.com/

し原・浄化槽汚泥収集運搬

オリジナルラベル
ワインを作成します

周年記念、御中元、お歳暮、ノベルティ等

SHIWA 紫波
自園自醸ワイン
岩手県紫波町産ぶどう100%

社名ロゴ写真OK
包装、のし無料
12本以上作成無料

お申し込み・お問い合わせ
Tel. 019-676-5301
自園自醸ワイン紫波 (株)紫波フルーツパーク
醸造元
〒028-3535 岩手県紫波郡紫波町遠山宇松原1-11

Southern Iwate
DSG サザン岩手ドライビングスクールグループ
Southern Iwate Driving School Group

陸前高田ドライビングスクール 三陸技能講習センター
RIKUZENTAKATA DRIVING SCHOOL Sanriku skill training center

平泉ドライビングスクール 遠野ドライビングスクール
HIRAIZUMI DRIVING SCHOOL TOHNO DRIVING SCHOOL

携帯サイトはこちら
http://www.si-dsg.com/mobile