

特集 元気な中小企業訪問記11

第1章 究極の6次産業化を目指して ——宮城県石巻市 株式会社海遊



豊田 博之
宮城県中小企業診断協会

会社名 株式会社海遊
代表 代表取締役社長 伊藤 浩光
資本金 1,050万円
従業員 42名
所在地 宮城県石巻市雄勝町水浜字水浜
9番1
TEL 0225-25-6851
URL <http://www.kai-you.in/>

東北最大の繁華街、仙台・国分町。その入口に、「Ostra de ole」というオイスターバーがある。三陸沿岸からの新鮮な牡蠣が毎日配達され、新鮮な生牡蠣をはじめとして、牡蠣を使った料理をいつでもおいしく堪能することができる人気店だ。

店内はスペインバルの雰囲気、年代を問わずさまざまな牡蠣料理と豊富なお酒を楽しむお客さんが絶えない。なかでも注目のメニューは、ブランド牡蠣「夢牡蠣」だ。1日10個しか提供できない限定品である。

通常、牡蠣は1年半から2年で出荷されるが、この「夢牡蠣」は4年物。そのため、通常の2倍以上の大きさで、濃厚な味が特徴だ。この「夢牡蠣」というブランド名には「復興への夢」という思いが込められている。

実はこのオイスターバー、経営しているのは三陸の漁師だ。毎日、新鮮な牡蠣を提供できているのも納得である。

本社は、仙台から85kmほど北東に位置する

宮城県石巻市雄勝町にある。雄勝町は、太平洋に面した三陸沿岸の漁業の町で、雄勝町の産地としても有名だ。震災前の人口は約4,300人だったが、現在では約1,000人にまで減っている。震災以降、住民が戻ってきていないのが実情である。

この町で日本の水産業を盛り上げるべく、精力的な活動をしている先の漁師こそが、株式会社海遊の伊藤浩光社長だ。伊藤社長は、全国に先駆けて漁業の6次産業化に取り組み、牡蠣の養殖業を中心に、水産物の直販やオイスターバーの経営など、多岐にわたる事業を展開している。殻付きの牡蠣に特化しており、仙台市内を中心として、首都圏をはじめとする全国各地の飲食店へ牡蠣などの水産物を直接卸している。周辺の養殖業者から牡蠣を仕入れているため、1年中新鮮な牡蠣を販売することが可能である。

今回、積極的な漁業の6次産業化に取り組む伊藤社長に話を伺った。



4年物の牡蠣「夢牡蠣」は大ぶりでは濃厚



株式会社海遊の伊藤浩光社長

1. 儲かる漁業に

伊藤社長が家業の養殖業を継いだのは43歳のときだ。宮城県内の水産高校を卒業後、県内の運送会社に勤務。その後、独立して自ら運送会社を経営した。両親がけがで家業を続けられなくなったことをきっかけに、2005年に地元・雄勝町へ戻ってきた。戻ってきて3年間ほどは、養殖業の仕事覚えることで精いっぱいの日々だったという。

仕事に慣れた頃から、伊藤社長は漁業のシステムに疑問を抱くようになった。漁業者が収穫した水産物が一般消費者にまで届くには、いくつもの仲介業者を経由することが慣例となっている。すると、生産者である漁業者のもとには、ほとんどお金が残らない。利益の少なさに当初は愕然とした。雄勝町の産業基盤である漁業を盛り上げるためにも、後継者を育成するためにも、漁業者が儲かるシステムを作る必要があると強く感じたという。

そこで伊藤社長は、当時ではまだ珍しかった漁業の6次産業化の取組みをスタートさせる。6次産業化とは、農業や水産業などの1次産業が食品加工（2次産業）・流通販売（3次産業）にも業務展開する多角化経営形態で、メリットは事業者の収入向上である。

2010年には、6次産業化で必要とされる加工場を建設した。営業を展開して仙台市内の飲食店へ直販を進めていく。その最中の2011年3月、東日本大震災が発生した。

2. 震災からの再スタート

東日本大震災で伊藤社長はすべてを失った。当時建設したばかりの加工場や事務所、そして自宅までが流されてしまったのだ。

「震災に遭って強く思ったのは、金は架空のものということだ」と伊藤社長は語る。

「震災のときは金を持っていても食えない。モノを取る人、作る人が物々交換をして食べていた。物資が入ってこないから。やはりモノを作る人が最終的に勝てると感じた。日本の経済もそうだけれど、生産者がずっと弱者になっていた。本来であれば、生産者が一番強くなければならない。それがわかったのが震災だった」

生産者である漁業者が強くならなくてはならない。それには、やはり6次産業化が必要である。震災前からの6次産業化への思いは、さらに深まっていった。震災から6日目には会社の組織図を描いていた。

震災の爪痕が残る中、伊藤社長の6次産業化への挑戦が再びスタートする。2011年12月に株式会社海遊を設立した。

初めは震災をきっかけに知り合った人々や、その人々を通じて販売を行っていったという。震災後1年目はワカメくらいしか売れるものがなかった。というのも、震災で養殖していた牡蠣やホヤがすべて流されてしまっていたからだ。ワカメなど出荷まで年数を必要としないものしか選択肢がなかった。

2年目はホタテ、3年目は牡蠣を出荷できるようになる。併せて2013年にはグループ補助金によって、加工場の再建を果たした。生産体制が整い、販売量や取引する飲食店が増えてくると、さまざまなところから買い取りができるようになる。実際、漁業仲間から次々と「買ってくれ」と声をかけられるようになった。相場よりも高い価格で購入し、飲食店へ直接販売していく。

こうした6次産業化の事業展開は、従来の漁協を通じた流通システムとは大きく異なる

ため、始めた当初は周囲から相当叩かれたこともあったという。しかし、実際に売上という実績が出てくると、どんどん考え方に賛同してくれる仲間が増えていった。仙台に営業所を構えて、本格的に販路を拡大させていく。周辺地域から養殖の牡蠣を仕入れることで、1年中牡蠣を出荷できることも大きな強みだ。

2014年には冒頭でも紹介したオイスターバーをオープンさせ、飲食店の経営に乗り出す。飲食店を営むことで、消費者と直接的につながる。そして、牡蠣のおいしさを直接伝えることができる。生牡蠣のおいしさを知ってもらうには、やはり食べてもらうことが一番だという。「Ostra de ole」はアンテナショップとしての役割も担う。

店はオープンからすぐさま人気店となり、売上は順調に伸びていき、同社の成長に大いに貢献していった。「Ostra de ole」をオープンした2014年は売上1億円を突破し、その翌年2015年には売上2億円を超えた。

2016年9月には新たに加工場を設立した。牡蠣殻の高圧洗浄機や自動選別機を導入し、1日最大2万個の牡蠣を出荷できる体制が整った。漁師からの仕入れや雇用も増やし、さらなる成長を図っていった。



新加工場は1日2万個の処理能力を有する

3. 突如起きた風評被害

株式会社設立から順調に売上を伸ばしてきた矢先、思いがけない災難に見舞われる。

2016年12月、宮城県産の牡蠣からノロウイ

ルスが検出されたのだ。雄勝町の牡蠣からは検出されなかったものの、風評被害で牡蠣の売上は大きく落ち込んでいくことになる。

「ノロウイルス検出後、2017年だけで卸していた飲食店の3分の1が業態変更を余儀なくされるか、倒産してしまった。残っている飲食店でも、これまでは10kgの発注をしていた先が半分以下になった」

風評被害で一般消費者が牡蠣を食べなくなり、直接取引をしていた飲食店が大きく打撃を受けてしまった。飲食店がそれまでどおりには購入してくれず、売上は減少してしまう。創業から順調に売上を伸ばしてきたが、初めて前年から減少することとなった。

それまでは仙台に事務所兼営業所を置き、営業を行ってきた。伊藤社長はノロウイルス検出の報道の翌日、風評被害による売上減少や諸経費負担増を見越して、仙台の事務所を閉鎖する決定を下す。今では雄勝町に本社機能などすべての機能を集約している。

現在の風評被害の影響を伺ってみると、「だいぶ落ち着いてきた。さまざまな活動が少しずつ結果として表れてきている」という。

現在、伊藤社長は牡蠣の安全性に関するセミナーを各地で実施し、ノロウイルスに関する正しい知識の浸透を図っている。

ノロウイルスはもともと牡蠣には付着しておらず、本来は人間が持っているものだという。細菌学会や医師会での報告を伊藤社長は熟知している。正しい知識を一般消費者へ広め、安心して牡蠣を食べてもらう働きかけを行っている。その成果からか、消費者の理解が浸透し、徐々に風評被害は和らいできているという。

4. 新たな取組み

風評被害の影響が完全になくなったわけではない。伊藤社長は現在もさまざまな取組みを行って、牡蠣のおいしさを広めている。

2017年から仲間を募って「三陸オイスターフェスティバル」を開催した。伊藤社長はそ

の実行委員長を務めている。当イベントには50店舗以上の飲食店が出店し、来場者数は2万人を超えた。今年はさらに人気が高まり、来場者が3万人を超えるなど、盛り上がりを見せている。出店する飲食店には衛生対策などの講習を徹底し、安全性に対する取組みを入念に行っている。

「出店した飲食店は儲けることができるし、何より牡蠣のおいしさを広めることができている」と伊藤社長は語る。最近では牡蠣の認知度を高めるなどの取組みを積極的に行っているという。

また、現在運営している飲食店の多店舗展開も検討している。スペインバル風の「Ostra de ole」とは別業態の飲食店をオープンさせて、さらに直接的に、消費者に牡蠣のおいしさを伝えたいと考えている。

実は、伊藤社長は「食旬の会」という商談会を震災後2年目から運営している。宮城県内の農業者や水産業者に店を募り、飲食店経営者とつなげており、今では100社以上が参加する商談会となっている。こうしたネットワークにより、新鮮でより質の良い食材が手に入るという。

同社が持つ新鮮な牡蠣と、質の良い農産物や水産物を使っておいしい料理を提供できる店舗展開を検討中とのことで、今後の展開に期待したい。

5. 目標は株式上場、売上10億円

伊藤社長の経営目標は上場を果たすことだ。そのためにも、売上を10億円まで伸ばしたいという。「上場企業ともなれば、優秀な人材が雄勝町に戻ってきてくれる。会社を大きくして雇用を生み出し、人が戻ってくる場所を作りたい」と伊藤社長は語る。

売上10億円達成のため、現在は新規事業を構想中だ。その新規事業とは「肥料化」である。牡蠣を洗浄する際に発生する残渣や牡蠣の貝殻などは、廃棄物として処理する必要がある。現在は、費用を負担して業者に引き取

ってもらっているのが実情だ。

伊藤社長は、それらの廃棄物を肥料化して販売する新規事業を進めている。この残渣や貝殻を肥料化して販売することができれば、廃棄費用の軽減のみならず、生産した牡蠣の廃棄物が肥料にリサイクルされて地球環境にも優しい。

この生産から販売、リサイクルといった一連の活動を行うことが、伊藤社長が話す「究極の6次産業化」である。現在は、工場を建設する前に販売会社を設立し、テストマーケティングを行っていく段階だという。

これまで伊藤社長は、震災や風評被害など数々の困難に直面してきた。くじけてしまいそうな状況に何度も遭遇した。しかし、常に先を見て突き進んでいる。

「誰かがやらなければというのが常にある。人頼みにすると絶対に失敗する。だから自分でやる」

伊藤社長の言葉からは、強い信念と地元・雄勝町への思いが伝わってくる。使命感が伊藤社長を突き動かしている。

「次々とやっていけばさまざまな人と出会えるし、それによって助けてくれる人も出てきてくれる。結局、一本筋を通してやるのが一番。そうすれば、同感した仲間が集まってくる」

このように、人とのつながりを非常に大事にしている伊藤社長であった。

最後に、今後の伊藤社長と株式会社海遊の発展、さらには雄勝町の復興を祈念して、報告を終える。

豊田 博之

(とよだ ひろゆき)
一橋大学商学部卒業後、総合化学メーカーの医療関連会社にてMRとして勤務し、医薬品の営業活動に従事。2018年4月中小企業診断士登録。現在、企業内診断士として活動している。

