

産業・雇用対策特別委員会会議記録

産業・雇用対策特別委員会委員長 中平 均

1 日時

平成 22 年 9 月 2 日（木曜日）

午前 10 時 3 分開会、午前 11 時 34 分散会

2 場所

第 1 委員会室

3 出席委員

中平均委員長、小西和子副委員長、渡辺幸貫委員、伊藤勢至委員、佐々木博委員、五日市王委員、小野寺研一委員、平沼健委員、工藤勝子委員、吉田敬子委員、吉田洋治委員、阿部富雄委員

4 欠席委員

なし

5 事務局職員

多賀担当書記、佐々木担当書記

6 説明のため出席した者

株式会社エッグデリカ 代表取締役 田村昌則氏

7 一般傍聴者

6 人

8 会議に付した事件

(1) 調査

「雇用の創造と 6 次産業化への取組み」

(2) その他

ア 次回の委員会運営について

イ 委員会調査について

9 議事の内容

○中平均委員長 おはようございます。ただいまから産業・雇用対策特別委員会を開会いたします。

これより本日の会議を開きます。

本日は、お手元に配付いたしております日程により会議を行います。

これより雇用の創造と 6 次産業化への取組みについて調査を行います。本日は、講師として株式会社岩手エッグデリカ代表取締役、田村昌則様をお招きしておりますので、御紹介申し上げます。

○田村昌則講師 田村でございます。おはようございます。本当に私でいいのかなという思いで今ここに被告人席のような形で立っておりますけれども、どうぞ本日はよろしく願います。

○中平均委員長 田村様の御経歴につきましては、お手元に配付いたしておりますとおりでございます。本日は、雇用の創造と6次産業化への取組みと題しまして、田村様より御講演をいただくこととしております。田村様には、御多忙のところ御講演をお引き受けいただきまして、改めて感謝を申し上げます。

これから御講演をいただくわけでありますが、後ほど質疑、意見交換の時間を設けておりますので、よろしく願います。

それでは、田村様、よろしく願います。

○田村昌則講師 それでは、始めさせていただきます。

まずは、私ども平成13年に会社をつくりまして、それから9年たちました。その9年間の履歴を御紹介しながら、どうして6次産業に取り組もうという気になったかというところを、まずは28分ぐらいになると思いますが、ビデオで御紹介させていただきます。その後パワーポイントでおおむね十七、八分かと思いますが、補足説明をさせていただきます。質疑応答という形で進行させていただきます。よろしく願います。

(ビデオ上映)

しっかりコマーシャルしていただきましたので、よろしく願います。

(ビデオ上映終了)

随分やらせの多いビデオでございますので、御了承ください。

それでは、補足説明から入らせていただきますと、資料にもありますように平成13年12月5日に会社を設立しまして、工場はその後、お金がなくてどんどん、どんどん設備予定の面積が減っていったという経緯がありますが、4月7日に運転ができるようになりました。当時私は退職金1,000万円と貯金1,000万円の2,000万円しか持たなくて、1億円ぐらい持っているような気分で飛び出したものですから、お金に非常に苦労しました。現在年商が、おおむねですが11月決算で、6億5,000万円ぐらいがキープされるのかなと、昨年対比でいきますとおおむね8,500万円ぐらいがプラスということになります。ですから、鳥のインフルエンザが出た年には大変な思いをしましたが、あの年を除きますとおおむね1年に7,000万円から8,000万円ぐらいずつの増で今年9年目を終えるのかなという感じです。

テストしながら来たサラダファームの事業部を平成20年9月に設立しまして、本格的に農業をしようと、そういうことで農業生産法人、それから八幡平市の認定農業者を取得しながら現在に至っております。昨年度1期目は、おおむね4,800万円ぐらいの売り上げでした。今期は約1億円弱ぐらいかなと。今朝の段階で、8月31日で決算だったのですが、最後の数字をまだ締め切れなくて、1億円をちょっと欠けたのかなと思っております。

先ほど申し上げましたが、平成13年に会社を設立しました。小さな工場で平成14年に稼働し始め、すぐ手いっぱいになり、平成16年に240坪ぐらいまで増築しました。それか

ら、サラダファームの事業部を平成 17 年に開始しました。平成 19 年には、おおむね 1 億 1,500 万円だったと思いますが、1 億円ちょっとの予算で工場を本格的に 7 万 7,000 個クラスまで増築し、現在に至っています。現在の生産量が 6 万個まで来ましたので、次にどうしようかという課題がこれから始まっていきます。

それから、平成 21 年、岩手県の 6 次産業チャレンジ支援事業というものがありますが、我々がこれからやろうとしていたのとマッチングしましたので応募したという次第です。

現在の従業員数は、ごらんのとおりでして、エッグデリカが正社員が 27 名、パートが 22 名、合計で 49 名、サラダファームが正社員が 6 名、パートが 6 名、合計 12 人ということです。

雇用の推移ですが、操業時は 6 名でスタートして、私を入れて 7 名でした。平成 16 年に 21 名になったのは、花卉の部門を開始したためで、この中には、パートが 3 名含まれております。それから、平成 18 年には 33 名、業務用卵、いわゆる量販店向けへの卵を開始しまして、このときには 6 名、この業務用卵班が 6 名でした。それから、平成 20 年には営業を拡充しようということと直売店舗を建てるので、新卒者をもう少し入れようということ で 42 名になりましたが、それから平成 22 年、ことしは来年の 6 次産業部門の準備も含め、先ほどありましたように 9 名の新卒者を入れまして、新卒者累計で見ますと 22 名、定着率が 82%という数字となっております。

資料の 7 ページになりますが、我々が、どうやって年 7,000 万円から 8,000 万円の売り上げを伸ばしてきているかということにつながりますが、我々の基本的な考え方の一番目は、お客様の声をよく聞こうということです。それから二番目は、お客様がいらっしやる直接的な交流会、いろんな会があるわけですが、直接販売する機会もあります。そういうものについては、とにかく積極的に参加して、CM 効果も出しながら、お客様と一緒に開発するという積極姿勢でいこうということです。

それから、三番目は、その消費者の声をとにかく聞くということを今度は開発のほうに戻して、「実は冬になると殻がむきにくいのだよね、この時期、ここの商品は。」というのがどんどん出てきます。そのような場合、「私どもの卵はこんなことしてますよ、そうするとこうなり、これはお客様のおかげでございました。」というようにフィードバックしながら開発にアプローチしていくということです。

それから、四番目と五番目は、さまざまな業種の方々との交流を積極的に行いまして、皆さんのいいところを取り込む。悪いところはまねしなければいいわけで、いいところだけを取り込むという姿勢です。それから、同じく異業種間の問題点、課題を自分の会社に置きかえたらどういうことになるのかということなどを常に考えながら経営しております。

資料 8 ページになりますが、子供たちを面接するとき、また中途採用の方々を面接するときには、地元の人を第一に優先しております。ハローワークさんには怒られるのですが。私は、西根町に生まれまして、そのまま西根町から滝沢村の高校に通ったわけですが、通勤時間というのは大したことはありません。西根地区の子供が盛岡市内の高校に通うとなりま

すと、4時半とか5時に起きるわけです。そして、学校で勉強して帰ってくると8時だったり9時だったり、そういう生活を高校時代に過ごしておりますので、南に行くという姿勢の中には非常にファイトが必要です。ところが、盛岡市内の子供たちが私どもの地域に就職しようとした場合は、おおむね1カ月、もしくは冬を過ごす間にリタイヤしてしまいます。やはり北に来るとということが非常にハンディとなっており、我々は南に行かなければどうしようもないというアクションを起こして育ってきていますので、そのようなファイトがあるのかということをもまず第一に話します。本当に西根まで通えるのか、ということです。それから二番目ですが、一生懸命頑張ろう、でもやはり頑張ろうだけではだめで、努力しなければならない、一生努力だよ、ということ。それから、仕事だけではなく、家庭を持つ、子供を持つ、それからいい年代になるとお家を建てたいと、そういうことがワーク・ライフなので、そういうことも考えながら人生を過ごさなければならないよ、ということをお話します。それから三番目ですが、1年間いろいろな部署を転々と研修していきますので、大変だと思います。ですが、この1年間をクリアした子供たちというのは非常に輝いて、2年目にはものすごい先輩になってくれるということがありますので、過酷かもしれませんが、この1年間はおおむね4カ所から5カ所の部署を転々と研修して配置が決まっています。そういうことを説明しております。

それから、四番目ですが、我々の仕事は非常にアナログな仕事です。全然脚光を浴びるものでもありませんし、正面に出るわけでもありません。工業だ、電気だ、今はデジタルだということになっていますが、そういう世界とは全く違うということをお話してくださいとおどかしながら面接及び試験に挑ませております。

資料9ページになりますが、入社しますと1年をめどに、先ほど申しましたようにいろいろな現場で作業させます。それから、二番目のとおり最初から専門部署に入る子もいます。その場合は、外部に最初から研修に行かせたり、知識、技術を習得してもらうということになります。ビデオにもありましたように、全体研修については、1年に3回から4回、秋と冬ですが、この時期はどちらかというと我々の仕事が暇な時期です。オフの時期に近い状態のところ、5時から7時半ぐらいのところ、夕方ですが、仕事が終わってから研修しています。前回は、ビデオにもありましたが、黄色いカレーライスという映画を上映しながら、監督が何を意図してこの映画をつくったのかということをお話しながら、九つのグループに分かれながらいろいろな意見を出し合う、そんな人の心を大切にするという研修が半分です。

それから、四番目のコミュニケーションをつくりましょうということで、とりあえずは、食事しながらやってみようかということで年に5回ぐらいの食事会を行っております。それから、このほかに私とその月の誕生者との会ということで、誕生会を毎月開催しております。ここでは、皆さんが私に結構意見を話してくれますので、非常に会社のためにも私のためにもいい会だと思っています。もう少しなれてきますと、全体で年5回程度のものももっともって話題性を持った食事会になるのかなというふうに思っています。

です。

それから、五番目にありますが、今月から6次産業向けの語学研修を始める予定でございます。英語から始まりまして、今回は英語、中国語、それから時間があつたら韓国語でもということなのですが、今韓国語の先生をボランティアでどこかにいないかなと探している最中です。

資料の10ページになりますが、平成21年、昨年度体験型のアミューズメントファームということで、私どもは岩手6次産業チャレンジ支援事業に応募をしましたが、採択されまして、今一生懸命やっているというところです。この6次産業への私の考え方は、11ページにあります。私どもはゆで卵、単なるゆで卵ですが、このゆで卵を全国展開、今沖縄から北海道までフルに動いているのですけれども、非常に賞味期限が短く、私どもの場合は10日ですが、非常に心臓に悪いです。いろんなお客様がいらっしゃいまして、悪くなくとも何かこれ変だよと、おかしいと、そういう電話がしょっちゅう来ます。aにあります。ちょっと消極的なのですが、余り遠くに売らないほうがいいのではないだろうか。それから常に営業攻撃にさらされますので、私どもの名前が入っている商品とわざとOEM体制にしている商品があります。例えば沖縄県に岩手県で製造された商品があつたとすると、ゆで卵、何かおかしいな、ではこれを駆逐しようということで沖縄の業者が一生懸命になる。同じことが九州でも起こる。ところが、東京の住所で販売してますと、東京から来ているのだと、それで済むわけなのです。そこがちょっと岩手という場合のハンディということで、私どもはわざとOEM生産としております。それから、大手の百貨店に出荷している分には岩手県の八幡平市ということで印字しております。そういう売り場のすみ分けということをしております。しかし、当然のことながら遠くに売り込みますと物流コストが非常にかかってしまう。昨今物流コストがいきなり上がってしまったとかかしまして、沖縄県などは最初よかったのですが、今回は赤字です。趣味で売っているような感じです。

それから、たくさんあちこちに売っていきますと、本部扱い、コンビニエンスストアもそうですし、スーパーもそうですし、地区本部、または関東だ、関西だ、本社管轄になってきます。そうしますと、我々の言う単価設定というのが非常に難しくなってくるわけです。そうすると、売り場でこの値段だからここもだよとなり、そうすると赤字でも売らなければならないというようなことが発生する場面も多々ふえてきます。そんなことがあり、それではどうしようかなと考えました。それならば、ここで食べてもらいましょうと。どういう形かというと、食べてもらい、それからお土産にしておらうと。先ほどビデオにもありました私どものこの数字は、平成19年の直売、事務所で直売しましたので、そのショーケースの売上高ですが、ほとんどがお土産なのです。2,000万円、あそこにわざわざ来てゆで卵をおいしいおいしいとっていただいてありがたいわけですが。ではもう少し店舗を建てて展開したらもう少し売れるのかなということが最初の6次産業化のスタートになり、そして花がそれに続いていくことになりました。単純に計算しますと、80万人が訪れればと、客単価750円というのは、現在のサラダファームの客単価を約2割ぐらい落としてみていま

すけれども、客単価 750 円、そうすると 6 億円です。これならいい数字だなということになるのですが、そう簡単なわけがない。いろんな経費、諸経費もかかりますが、それはリハーサルというか、練習と考え、いろいろこつこつとやってきております。

まずは、5,000 平方メートルのロックガーデン、花ガーデンをつくって、おおよそ幾らぐらいかかるのかなということで、きちんとこれは 5,000 平方メートルと決め、それにかけた費用、労務費、原株の量だったり、直買いの花も買ったという前提でいろんなコストをはじき出して練習はしておりました。大切なことは見える化であると私は言っているのですけれども、見えるような形にしなければならない。八幡平市は、おおむね半年が冬なようなものです。それなので、冬にスキーのほかは何をしてもらえるのかなということで、まずは先輩もイチゴをやっておりましたが、私らの夢でもあるということで、イチゴに取り組みました。それから、雪とのかかわり合いということで、八幡平市もいろんな雪祭りとかしていますが、もう少し手の込んだ遊び方はないのかなということは今検討中でございます。そして、春が来ますと、岩手県はどこに行っても山菜なわけですが、山菜をとって加工しましょうということまで含めて、花であれば播種して育苗して植えてもらいましょうかと、そういうものを連続的に体験できる体験型のアミューズメントのファームを構築しましょうということです。

集客についてですが、当面の目標は 40 万人から 50 万人というラフな数字になっておりますが、目指すは 80 万人です。今 20 万人に届いておりませんので、10 万人から 20 万人ずつの増をねらうためにはどうしたらいいのかなということも含めて、昨年度から CM の掛け方、流し方、いつの時期がいいのか、そのテストもしてきました。少しお金がかかりましたが、テストもしながらいろいろアクションを起こしてきた結果、今北東北 3 県からのお客様がおおむね 65% ぐらいかなと思っております。特に宮城の車が少しずつふえ始めてきています。そういうわけで、次に書いてあります裕福なアジア人ということについては、顧客としてシンガポール付近まで含めたエリアを視野に入れた場合、南アジアへ行きますと、本当に北海道ブランドというのはものすごい勢いで浸透しております。南アジアでは、岩手県を説明する場合、北海道の下というと非常にわかってもらいやすいです。北海道というのが本当にブランドになっています。そういう意味では、近くてわかりやすいのかなというところを生かしながら、いかに北海道との違いをアレンジしながら売り込んでいくか、考えております。

その結果としての今後の雇用計画ですが、今の状態で少しずつふえていくということになると、1 次で建物を簡単に建てていますが、おおむね 15 名がさらに雇用になるのかなと、それから集客者が 10 万人ずつふえると、おおむね 5 人ずつふえるのかなと思っておりますので、2 年後、来年オープンの予定ですが、平成 24 年後半というところ、いずれこの数字ぐらいの 20 人近くの雇用できるのかなと考えております。ことしもたくさん採りましたし、来年の春もたくさん子供たちを入れようかなと思っております。そのアクションを起こすことによって、宿泊の施設の皆さんだったりとか、近くの農家の皆さんだったりとか、それか

ら八幡平市における定年退職の方々だったりとか、趣味の域の人たちだったりとか、一緒に働いてもらうのもそうですし、地元と一緒に作り上げてもらおうかなと思っております。現段階では、外部からの踏み込みといたしますか、意見は聞きますけれども、外部の人を今は入れないほうがいいのかなと私なりには思いながら、ある程度の形をつくり上げてから外部の人を入れようと思っております。というのは、予算あつての中で進んでいきますので、やはり常にコスト計算しないと、初年度赤字、次年度も赤字ということになると、3年目の継続というのが非常に難しくなります。経営的な要素を大いにひっくるめながら運営しなければならないというのがこの6次産業かなと思っております。今までが練習だったというようにビデオで紹介しておりますけれども、投じる金額はおおむね1,000万円、年1,000万円、失敗した場合はその1,000万円を捨てる覚悟でいきましょうということまで階段を上がってきておりますが、今回の部分はいきなり5,000万円、6,000万円を単年度で投じるということになりますので、きちっとした形でコスト計算をしながら、アピールしながら集客をしようと考えております。

以上です。済みませんでした。冒頭に言うのを忘れました。委員長大変済みません。私ども平成14年に操業した時点で、お金がなくて始めたというふうに先ほどお話ししましたが、岩手県のいわて起業家育成資金を利用させていただいて今日に至っております。ちょうど来年で償還が終わります。大変お世話になっております。本当に先生方にも大変お世話になっていました。ありがとうございます。冒頭に言うのが最後になりました。申しわけございません、よろしく申し上げます。

○中平均委員長 どうもありがとうございます。大変貴重なお話をいただきました。

これより質疑、意見交換を行いたいと思います。ただいま御講演をいただきましたことに関し、質疑、御意見等がありましたらよろしくお願ひいたします。

○工藤勝子委員 すばらしい会社の御紹介をいただきまして、大変ありがとうございます。私も農業をしているわけですが、いろいろな花をつくるにしても、トマト、メロンをつくるにしても、技術というのは非常に大事な要素になってくる部分だと思っています。ビデオで見させていただいて、すばらしい作柄になっています。例えば指導いただく、全く素人の方が農業を始めるには、いろんな形の中で私たちも農業改良普及センター等のお世話になっているわけですが、その辺のところはどうされたのかというところ。

それから、社員の中で、今後退職された人たちの雇用の場も考えているという話がありますけれども、見ると若い人たちですが、そういう形の中で今後の社員採用に向けての方向性みたいなものをもう一度お聞かせいただければと思います。

○田村昌則講師 まずは、私の先生は本でございました。農業全般でいきますと、一番進んでいるなど自負しているのは、採卵養鶏農場です。卵をつくるという農場が多分農業全体でいきますと一番進んでいると思います。次がブロイラーだと思います。そして、大動物、だんだんに豚ときますけれども、牛がどちらかという一番おくらしているのかな。次が施設園芸と順位が来るわけなので、私はたまたまその採卵農場で勤めさせていただい

たといところから、そもそも農業は余りやりたいとは思いませんでした。農業といっても、やっぱり施設園芸、それからそういう施設の中での小動物の農業というものにはあこがれてはおりましたけれども、実際土を使うというのは余り好んで進もうとは思ってありませんでした。そういう中で、例えば鶏がきょう生まれましたと、実例でいきますと37グラムで生まれました。そのひなを1週間後、週齢と言いますけれども、1週齢、7日後にどういう体重と胸の長さ足と足の長さにするかという開発をします。そうしますと、足の長い鶏、ひなは、小さい卵を長い期間産む、そういうデータが出てきます。それから、足の短い、私のような鶏は、最初から大きな卵を産んで、早く駄目になってしまうと、早くリタイヤすると、産まなくなる、休産期です。そういう数字が出てくるのです。これは、日本独特でこのようにやっているのですが、例えば3,000羽の鶏がいたところを毎日チェックして、毎日体重はかって、そういうことをしていきます。一定期間実験しながら実践にすぐ実用化していきます。そのスピードがあると思っております。それと同じことを一等最初にやったメロン、トマトについても同じことです。種をまき、湿度が95%で3日後に発芽した場合、4日後に発芽した場合、5日後に発芽した場合のデータをとっていくのです。そうすると、どの苗がどういう成長過程を経てどういうことになったかという成長スピードが速いのです、野菜の場合は、概ねどの野菜も90日から110日という商品になりますので、早い段階でそういう試験を繰り返し繰り返しやる。そういう作業が大好きなのです。そういうわけで実際は実践しながら本を読むということです。

そして、今回イチゴも全部素人でやっております。全員素人です。そういう中で、イチゴだけはどうしてもなくて今回農業改良普及センターに相談したという経過がありました。農業改良普及センターに言わせると、変なことやっているなど。でも、我々は最後に商品が仕上がりゃいいのです、要は。どんな過程であっても、我々は農業発表をするための農業ではありませんので、営利を目的としていますので、最後に商品が仕上がりゃければ、途中の過程が違反しなければいいわけです。そのような考え方ですので、当然今違反という言葉を使いましたけれども、残留農薬が一番心配になってきます。そうした場合、今1検体の野菜を検査しようとする結構な金額ですので、それでは使わないほうがいいのではないかなど。では、農薬を使わない農業をするにはどうしたらいいのかというと、半開放密閉型の施設園芸でやったほうが将来宇宙にも持っていける野菜をつくれるのかなというような発想で施設園芸に発展していったわけです。考え方は、毎日毎日の積み重ねです。卵もそうですが、野菜もそういう気持ちで取り組んでおります。ですから、発芽率がうちの場合結構高い数字です。これは冷蔵庫も使います、加湿器も使います、空調機も使います、それから小さい空気清浄機も使います。そうすると、無菌状態で発芽してくれるわけです。

それから、今度はいろんな品種がふえてくることにより、あなたはメロンとトマトを頼みますと言うと、値段の高いほうに注力してしまっ、安いほうの商品が少しおろそかになってしまうという傾向が発生してきます。これから今、その課題に直面しているところですが、やっぱり専門的に取り組んでもらおうかなと考えております。専門的に取り組んでもらう

となると、面積をふやさなければならない。1人分の労務費がペイする範囲、面積にしなければならないかなと考えております。そういうところに今岩手大学と一緒にやっていっている新世代のトマトの研究もありますし、どんどん農学部の卒業生や農学部の子、農業大学校の子などが、ぼちぼち入るようになってきております。今までは知名度はあったとしても、社会の信頼度というのがなかったわけです。今は少しずつ優秀な子供たちも入ってきていますので、先輩、後輩の部分もあり、先輩が入っているのだったら私も就職しようかなというふうな、そんな雰囲気生まれつつあるというところですよ。

○中平均委員長 ほかにございませんでしょうか。

○吉田敬子委員 きょうは大変貴重なお時間ありがとうございます。企業のほうでワーク・ライフ・バランスを特に推進しているということなのですが、資料を拝見したら女性の社員の方も結構いらっしゃるようなのですが、会社で行っている子育てされている女性の方への特別な取り組みや、されていなくても雇用形態だとか勤務時間で何か特別な配慮を、ワーク・ライフ・バランスを推進する上で何か特別な取り組みがあるのかちょっと教えていただけますでしょうか、よろしく願いいたします。

○田村昌則講師 特に女性の場合に子育てに入っている人だとか、それから幼稚園、小学校、中学校までいるのかな、その辺の子どもを持つ社員がおりますのでそれに対応できる体制にしています。今日休みたい、と当然発生するわけです。私どもの工場は365日動いていますので、常に十何%の人が休んでいるわけです、常に誰かが休んでおります。そういう中で、第1ヘルプ要員と第2ヘルプ要員と第3ヘルプ要員というのを最初から決めております。そうしますと、Aさんが今日急に朝に子供が熱出したとなると、一たん事務所に連絡を入れてもらうことになっておまして、その後その当事者が第1ヘルプ要員に電話し、だめだったら第2ヘルプ要員に連絡するというように、その準備を構築しながら穴があかないようにしております。3人のグループで仕事に入りますが、大体が3人ずつになっておりますので、1人欠けてしまうと機械が動かなくなったりとか、稼働が悪くなったりとか、非常に効率が悪くなると、そうなりますので、ヘルプ要員が入ることになります。それもだめな場合は、別な部署からピンチヒッターを呼ぶ優先順位が決まっておまして、そういう入り方をしております。これからです、育児休暇が立て続けて発生してくるのは、今の確認状態では、3人です、妊娠中。ですから、来年がちょっと大変だな、育児休暇をとってもらいながらどうなるのかなと。お父さんの育児休暇もありますから、その辺のところはこれからちょっと頑張らなければならないのかなと思っはいます。ヘルプ要員は、そのようにつくっております。その辺でよろしいでしょうか。

○中平均委員長 ほかにございませんでしょうか。

ちょっと私から1点お聞きさせていただきますが、6次産業化に向けて今八幡平市の企業、さまざまな宿泊施設等と連携しながらということなのですが、その辺の連携のあり方でどういうふうな形でアプローチしていったのかとか、これから誘客を来年から増やす中で、いろいろお邪魔して、体験型を兼ねてという形でやっていくことになっているのだ

と思うのですけれども、そういうところの連携のあり方について具体的に、例えばどういふふうに誘客をやっていくのかなと、大手の旅行会社に頼むというわけでもないのかなと、その辺もちょっと教えてもらいたいと思います。

○田村昌則講師 それでは、周辺のほうからいきますと、こう考えております。昨日か一昨日に八幡平市のほうから返事が来ていてまだ確定ではありませんが、一つは私どもは先に野菜づくり、フィールドのほうの野菜づくりを今せつせとやっております、これを加工しながら近隣の宿泊施設に納品しようとしておりますが、そのコンセプトは、お客様と一緒に作るのだということです。野菜を洗う、カットする、煮る、焼くというのはないと思いますが、カットするという場面でホテルや民宿が使いやすいカット野菜をつくり納品する。私どもで生産していないものについては、八幡平市の野菜を使うということでのスタートだったのです。6次産業の事業に手を上げる前の段階がこうでしたが、やっとさきほどの返事が来ました。実は合併で使われなくなった旧松尾村の給食センターが空いているのです。これを使わせてくれないかなということをお願いすると並行して農家のお手伝いをして、我々も農家がつくれぬものをつくって地域を活性化させながらということを進めていました。先に6次産業のほうで動き出してしまったので、順序が逆となってしまいましたが、やっと市から返事が来まして、旧給食センターを使う方向でいきましょうかということとなりました。まずはカット野菜等々を畑でつくと。調理加工の手前を私どもが行ってホテルに納品するということになると思いますが、まずはスキー客を対象とすることとしました。2年前の話ですが、いろいろそれぞれのホテルに営業に行きまして、実情と課題、それから集客のためにどうしようかと検討し、イチゴから始めましょうかということでイチゴを進めていったわけです。そうしたら、余りにも人数が来過ぎて、イチゴが足りなくなってしまって、ホテルから来るお客さんはかなりセーブさせていただいたということがありました。そして、去年に至って、生産が軌道に乗りましたので、少しずつホテル客を呼び込んでいってリハーサル終了です。今度の冬から本番になるのかなと思っておりますが、連泊で来たお客様の半日をイチゴ狩りで遊んでもらおうと考えています。それから、夏場にお客様が来た場合も、同じように泊まるだけというパターンが多いそうなのです。ですから、お昼に入っていただくか、朝に入っていただくかということと一緒に考えていった場合、私どもの公園ができた場合は、どちらかというと午前中のほうがいいなど。それでは午後は何するか、種まきをしたりとか、そのようなことも考えられますが、それは現在検討中です。それから、秋に入ると、私どものキノコがありますので、それを収穫してバスケットにとつていただいてホテルに帰るとか、そのようなことをしてもらおうかなと考えております。

ホテルとの連携は、どちらかというと比較的楽なのかなと思っております。集客についてはテレビ媒体、この資料の中にも、1人集客するのに15円というのが16ページにありますが、今は使い過ぎで15円なので、恐らく半分ぐらいで済むのかなと考えております。ですから、30万人、40万人となると、その分掛けていきますので、400万円ぐらいかなと考えております。ふえてくるCMの部分が。テレビコマーシャルの影響がすごいのです、やは

り放送したときは、対応しきれないくらい来ていただけます。それから、岩手県の電波が八戸市だったりとか、宮城県の県北だったりとかで放送されるので、その口コミというのも大きいです。八戸市からの集客が3分の1ぐらい、うちに来るおおむね20万人のお客様の3分の1近くが八戸市のお客様です。その他の手段としては、雑誌とか、るるぶなどのそういう旅の本だとか、そういうことを考えております。

○中平均委員長 今のところ特に大手とか、旅行会社とか、そういうところに頼んでいるわけではないのですね。

○田村昌則講師 まだ頼むほどのお金がないのです、正直言って。どこで構築しているかというのが出てきますけれども、恐らく頼まないと、私どもの力だけでは手に余ってしまいますので、頼むタイミングがありますが、今その検討に入るところです。

○中平均委員長 ありがとうございます。

ほかにございませんでしょうか。

○五日市王委員 きょうは貴重なお話をありがとうございました。特に最初の会社紹介のビデオの選曲のセンスのよさには大変感動いたしましたところでもございまして、最後の岡村孝子の夢をあきらめないでですか、あれにも私、少し思い出がありまして、いろんなことを思い出しながら見させていただきました。9年間でここまで成長されて、9年前は社長さん、ちょうどお年が43歳ぐらいのときですね、独立したときが。私は実は41歳で、当時の社長さんと同じぐらいの年でもあるわけですが、そのときの独立してやろうと思ったときの思いと、今後最終的にはどういった展開をお考えなのか、その夢を少しお聞かせいただければと思います。

○田村昌則講師 独立しようと思ったのは、30代前半だと思いました。当時卵だけつくっていてもしかたないなど。卵の場合は100%輸入穀物で賄われています。そのような時に、ちょうど何かの世界的な事件が起こったのです。穀物が非常に高騰した年がありまして、えさがいきなり20%近く上がった時期がありました。その時に100%外国に頼っているえさを使いながら卵を産ませるとするのはどうなのだろう、それでは余り儲からない、と上司から言われました。そこで、加工して付加価値をもっとつけた形の経営をしなければならないのではないだろうかという提案をしましたところ、やはり我々は生産農場として生産ラインで経営していくというオーナーの考えでありましたので、そのときはそのまま従いました。その数年後、私が36歳だったか37歳の年に同じようなことが起きました。このときにはやっと腰を上げていただき、加工を始めようということになりました。加工は、私が36歳の年から始めたのです。それでは、おまえ責任とってやれ。と上司から言われて、それでは、予算をください。ということで始まりました。なぜか1,780万円という予算だったので。どこから来た数字かなと、ちょうど会社で余ったお金だったのかなと思いましたが、とにかくその1,780万円の予算で、それではおまえが自分で事業部をつくれ。という業務命令でスタートしました。ゼロからのスタートで、確か初年度は3,000万円ぐらいの赤字だと思いましたが、翌年度は売り上げが4億円超でした。ファミリーマートにお世話になり

まして、皆さんご存じでしょうか、ファミリーマートさんが最初だったのですけれども、冷たいおそばにとろろと温泉卵が入った月見そば、冷やしとろろ月見そばという商品なのですが、これを仕掛けまして、キューピーさんと一緒になって、これが当時大ヒットしました。1日に10万個近くのゆで卵をつくった年があり、少しずつ加工もいいなというようになっていったわけです。それがあるとき他企業に出し抜かれまして、その加工事業部そのものの売り上げが6億円ぐらいでしたが、少し赤字になった年が1回ありまして、その時点で余り手を広げな、開発もストップだと指示が出ました。その時、ちょっとこれでは自由がきかないな、幾ら責任者とはいえ、1回の赤字でああだこうだというふうに言われてしまうと、ちょっと自由がきかないなと思いました。もっともっとやりたいこといっぱいあるのになんということが独立のきっかけの一つでした。

もう一つのきっかけは、ちょうどイギリスで鶏の卵からサルモネラ菌が検出されて、サルモネラの食中毒が大流行しました。その年に厚生大臣が卵を食うなと、こんな危険な卵は食うなという一言で、イギリスの養鶏業界は壊滅的な被害をこうむりまして、当時1億1,000万羽ぐらい輸入して、EUに結構出荷しておったのですけれども、3,000万羽ぐらいまで、30%ぐらいから40%ぐらいまでに、落ち込んだことがあります。そして、いまだに復活していません。そういうことがあったので、我々もサルモネラ対策をひっくるめながら別の形の事業を起こさないと雇用を守れないのではないのだろうか、会社そのものも守れないのではないだろうかということがありまして、それでさまざま議論しました。ビデオにもありましたけれども、社長がいて、ナンバー2の財務担当の弟さんがいて、3番目に私がいた時代でした。従業員が150人ぐらいのときがありましたけれども、その辺から少しずつ食い違いが始まっていきました。39歳の年に、のれん分けってありますよね、私がこれまで10億円売ってきたから、1億円でいいから、1億円の商品退職金にください、私にのれん分けしてくれないですかと。もしもこちらが困ったときは、資料などは私が生きているうちはずっと無料でお上げしますし、ただ今回だけは卒業させていただけないかということをお話ししまして、4年だったか3年待っているうちに41歳になったわけです。そのときに独立しようとしたら、当時いた長老のような方がばかな話するんでね、厄年だべ。と言うので、そこを避けて43歳の年に独立しました。今も前の会社とは円満で、段々遠くなっちはきましたけれども、お互いに仲よくしております。しかし、向こうもどんどんこれから世代交代に入っていきますので、今までのような密な付き合いというのは少しずつ消えていくのかなとは思います。これまでのそのような流れを振り返ってみたとき、私を育ててくれた地域、それから集落に対してもそうですし、何か恩返しといっても、何もできるわけではないし、たまたま事業を起こして事業が少しは成功しているのかなと考えますと、雇用ということでの地域への貢献を大切にしていきたいなというのが私の考え方の中心にあります。

それから、雇用を大切にするとということでは、ビデオにもあった卵を入れる部分がありますが、本当はあそこを機械にするとパート6人がいなくなり、コストが600万円下がるのです。償却はたいしたことないので。そういうように徹底した業界の競争に巻き込まれ勝ち残

ることだけを考えていくのであればそういう機械の導入というのは考えざるを得なくなり
ますけれども、私は逆におまえた機械くらい稼がなくてもいいけれども、機械を追い越す
くらい頑張ってみろ。と、そんな言い方でハッパをかけましたら結構早くなりまして、頑張
ってもらっております。ですから、その部分とかは余り機械を使わないようにして、人の
手で点検できるところは人の目でやっております。実は、最後の検卵のところ、検卵とい
いますか、卵を調査するところにも、あそこにも機械があるのです。四、五千万円払いその機
械を入れてしまうと、あそこの部署が5人いるわけですが1人で済むのです。機械ですから、
セットしていればどんどん、どんどん進むのです、仕事が。でも、だんだん卵にも心が通わ
なくなってしまうことが懸念され、そういうことで最後のチェックは人がということにし
ております。去年はぼつぼつクレームもあつたりもしましたが、おとしは年間でおおむね
1,800万個売れ、1,800万個売って4件でした。本当のクレームというのが。それぐらいな
ものですから、もう少し人で伸ばしてもいいのかなと考えております。

私どもの工場の中は実は快適なのです。1年じゅう20度です。逆にさっき言いました妊
婦さんとかには、腹巻きしてもらって、人によってはズボン下をはいているのです。20度
では寒いのです。休憩室に戻って来て24度ぐらいなのですけれども、休憩室を28度にセ
ットしてしまうと、工場にまた戻ったときに寒く感じるのです。そのようなわけで、中間温
度をとって24度、それでもそんなに長く休憩しているわけではないので。そのような思い
でやっております。

○中平均委員長 ほかにありませんでしょうか。

(「なし」と呼ぶ者あり)

○中平均委員長 ないようでありますので、本日の調査はこれをもって終了いたします。

田村様におかれましては、本日は本当にお忙しい中ありがとうございます。田村様はこ
こで退席でございますので。

それでは、委員の皆様におかれましては次回の委員会運営についてお諮りさせていた
きます。

来年1月に予定されております次回の当委員会の調査事項についてであります。最後
の委員会となりますので、当委員会の委員長報告案について協議したいと思いますが、これ
に御異議ございませんか。

(「異議なし」と呼ぶ者あり)

○中平均委員長 御異議なしと認め、さよう決定いたしました。なお、詳細については、当
職に御一任願います。

次に、当委員会の県内調査についてですが、先に通知しておりますとおり9月14日に実
施いたしますので、御参加をよろしくお願いいたします。

以上をもって本日の日程は全部終了いたしました。本日はこれをもって散会いたします。