

CLOSEUP

# 岩手カ!

研修支援企業紹介

株式会社井戸商店



工場での生処理の工程。特に異物混入に神経を配り、安全・安心な食材の提供を実現している。処理されたイカは、すぐに冷凍されるため保存料や着色料などを使用しなくても済む。また同社は「食育」にも取り組み、子供たちや消費者に新鮮なイカの見分け方やイカの性質、おいしい食べ方などを普及する活動を行っている

学校給食マーケット中心に  
業務用冷凍食材を提供。  
研修でカイゼン意欲高まる

株式会社井戸商店（本社・釜石市）は、イカを主体にした業務用冷凍食材を製造・販売。問屋や商社を通じて全国の学校給食や居酒屋、レストラン、スーパーマーケット、コンビニなどに商品を供給している。同社では、いわて産業振興センターの研修や講習を積極的に活用し、高い経営意識やカイゼン意欲を持った人材の育成を図りながら、世界との競争に打ち勝つ経営戦略の構築とその実践に努めている。

## 「経営者大学」で 経営の基礎を学ぶ

「異分野のIT業界から水産業界に飛び込み、それまでサラリーマンの経験しかなかったのに、いきなり経営側の立場になりました。最初はとまどいもありましたが、経営者大学の研修では、基礎から経営のさまざまなことを学ぶことができ、それが今でもとても役に立っています」

井戸商店の大橋武一社長が、入社当時をこう振り返る。大橋社長は現在50歳。東京時代はコンピューターのシステムエンジニアとして自治体や政府機関などの防災システムの構築等に携わっていたが1998年、40歳のときに妻の大橋祐子常務の「釜石に行きましょう」という提案を受け入れ、家族4人で東北の港町にやって来た。

祐子常務は、創業者の故井戸二郎氏（04年逝去）の長女。当時小学生の二人の子供のアレルギーに心を傷め、「都会は子供を育てる環境ではない」という思いから帰郷を決意、夫に申し出た。北海道出身で身近に大自然のある環境で育った武一氏も妻の意見に賛成し、新しい人生のスタートを切ったのである。

▲井戸商店では1日5トン、年間1500トンのイカ製品の原料を生産。売上げの3分の1は学校給食用食材で、安定経営の柱となっている

釜石で暮らすことになった武一氏は、将来の後継者候補として井戸商店に入社。包丁を握り、イカの処理を行う工場の現場からスタート。その後、01年に常務となり、04年の井戸社長の逝去にともない社長に就任。この間、いわて産業振興センター主催の「経営者大学」の研修に参加し、「経営戦略」「計数の理解・経営分析」「マーケティング・商品開発」「リーダーシップ」といったテーマの講座を受講した。



▲釜石市大平町にある冷凍工場。「自分たちの会社だけが良くなってダメ。運送会社さん、資材屋さんなど、地域全体と一緒に良くなることを考えていかなければならない。これが先代社長の父の口癖でした」（大橋祐子常務）

## イカに特化し、 冷凍管理で経営を安定化

井戸商店の創業は68年。創業者の井戸二郎氏（27年、北海道出身）は大学卒業後、「マルちゃん」のブランドで知られる東洋水産の前身の横須賀水産(株)に勤務していたが、29歳の時に釜石・平田漁協保有の平田冷蔵に工場長として出向。1年の予定が「釜石が好きになった」という本人の希望で長く勤務を継続し、その後、独立して立ち上げたのが井戸商店である。

当初は浜で購入したサンマ、鮭、イカなどの水産物一般を凍結処理して中央の間屋などに販売していたが、創業10年後に現地に急速冷凍の設備を備えた新工場を建設し、扱う水産物もイカに特化した。

大橋社長は、この時の井戸社長の経営判断が同社発展の礎を作ったと説明する。

「日本人が重量ベースで一番食べている海産物はイカなんです。最近のデータでは一人平均、1年に4キロを食べているという調査結果が出ています。商品を日本人が大好きなイカにしぼり、しかも冷凍管理することで、漁期や収穫量の波に左右されることなく、年間を通じて安定的にお客様に供給できるシステムを作り上げました」

また、船頭に港に戻るまでの間に選別や内臓抜き取りなどの作業を依頼して、鮮度の維持や水揚げ後の作業効率アップにも、業界でいち早く取り組んだ。工場ではイカに刻みを入れたり、リングにカットするなどの加工を施して冷凍管理を行う。同社製品の高い品質と安定的な供給能力は、当時から全国の間屋や商社などの高い信頼を集めてきた。



▲ベルトフリーザーを通過したイカは、凍結して出てくる。撮影時は、3種類のイカを同時に処理。これは、マーケットが求める少量多品種に対応したカイゼンの成果の一つ

## 幹部・中堅社員への 経営意識の浸透に効果

大橋武一社長と祐子常務の経営体制になってからは、さらに付加価値を加えた商品の開発や国際競争力の強化などに積極的に取り組んでいる。祐子常務が言う。

「このような意識を持つことができたのも経営者大学やリーダーシップ研修の講座に参加して、講師の先生方からさまざまなことを学んで刺激を受けたからです」

二人は、経営の舵取りをするようになってから、東京の間屋や中央でしごきを削っている同業者たちから「もっと勉強しなければ、生き残っていけないよ」と常々言われてきた。が、何をどのように勉強したらいいのか、なかなかきっかけがつかめなかったという。講座受講はその契機となり「基礎を学んだことで、自分でテーマを見つけ出し、自分一人でも勉強できるようになった」と祐子常務は話す。

同社では2年前から幹部社員を毎年2～3名ずつリーダーシップ研修に派遣し、カイゼン意識の高い人材育成に力を注いでいる。大橋社長は「経営側の意図が、素早く正確に幹部社員たちに伝わるようになった。全社員が高い目標を持つようになり、ここ数年で会社の雰囲気明らかに変わりました」と、その成果を強く感じている。また「水産物だけでなく農産物も含めた『食』を扱う、三陸一の優良メーカーを目指していく」と将来の目標を語っている。



### 企業概要

- 創 業 1968年7月1日
- 設 立 1987年1月1日
- 代表取締役 大橋武一
- 資 本 金 3200万円
- 売 上 8億5000万円  
(09年12月期見込み)
- 商 品 業務用イカ製品、いか塩辛・一汐するめ・「南部真鮭寒風干し」・いくら製品などの三陸産のギフト商品など
- 所 在 地 釜石市大平町4丁目1番26号  
電話 0193-22-5561
- 従業員数 62名

URL <http://www.maru-hei.co.jp/>

今月の表紙 / 井戸商店の若手社員。左から柿内彩乃さん（20）、千葉広樹さん（23）、藤賀茜さん（21）、鈴木良和さん（21）さん。「全国の学校給食で子供たちの口に入るものを作っているの、異物の混入など無いように、安全で安心な製品づくりに神経を集中しています。おいしいと喜ぶ子供たちの顔を思い浮かべると、楽しくなります」（女性2人）。「明るくて元気な人が多いので、雰囲気のとていい会社です」（男性2人）。

1958年2月、北海道生まれ。大学卒業後、地質・地化学調査の会社、コンピューターのシステム開発等の会社を経て98年春、家族で釜石に移り住み、妻の父親が創業者の井戸商店に入社。01年常務、04年社長。IT技術の導入で、お客様との情報のやりとりや社内事務を含めた管理の合理化を図ったほか、理系技術者の視点と発想でユニークな商品を開発。「仕事は楽しくがモットー。妻と創意工夫の話をしているときが楽しいですね」。



▲ヒット商品の「ねじねじくん」。らせん状にねじれるようにカットすることで、タレがしっかりとからみ、歯ごたえもやわらか