

GLOSEUP

# 岩手力!

事業利用企業紹介

昭栄建設株式会社



岩手山の伏流水で育てられるワサビ

本業にこだわりつつ  
新規分野に参入。  
「ブレない」を信条に建設業が  
ワサビ栽培で食産業に挑戦する。

「いい施工をするためには自ら体験してみなければ...」。自然な発想だったかもしれない。ワサビ栽培を体験することで栽培装置をより適確に施工する。その先には、できたワサビを売るといふ大きな世界が広がっていた。

## 本業からブレない新規事業参入

建設業の新規事業への参入がさまざまな形で試みられている。

昭栄建設株式会社のワサビ栽培。一見、かなり飛んだように見えるが、「本業からブレていない」と社長の横澤昭博氏は言う。

同社のワサビ栽培は、沢とか湧水地のワサビ田で行うのではなく、プラスチック製の大きな柵に砂利、土を入れ、ここにワサビ苗を植えて機械的に水を供給し栽培する、いわゆる装置栽培。その栽培装置を施工するのに本業の建設工事技術を生かしているというわけだ。

同社はもともと圃場整備などで農業分野に長年関わってきた。「全部合わせたら県土の3分の1ぐらいの面積になるかもしれない」。そうした中で、ワサビ栽培装置の施工工事に巡り会った。工事を数件手掛けるうちノウハウが蓄積され、また「ワサビの食品としての魅力」に社長自ら魅せられ、新規事業として取り組むことを決めた。

「住宅建築でも注文住宅の場合は施主さんと施工者が設計段階からいろいろ話し合っつけて上げていく。この装置も同じようにうちの業態で事業化できるのではないか。それにしても、まず自分で栽培してみなくてはいい施工ができない」

平成17年、装置メーカー（岐阜県）と代理店契約を結び、自社施工の装置で試験栽培。18年に事業化に向けては、設備貸与制度を利用し装置を施工、本格的な栽培を始めた。自然流水のワサビ田では通常2年ぐらいで収穫期を迎えるが、この装置栽培だと1年半ぐらいいから収穫、出荷できる。今、同社のワサビ田では大きく育ったワサビが市場デビューを待っている。

## ワサビは捨てるところが無い

装置栽培の利点はなんといっても管理しやすいことだが、場所がどこでもいいというわけではない。もっとも大事なものは水。きれいであることはもちろん、一定の酸素量と鉄分が少ないこと、そして安定的に湧水量が確保されることが条件だ。その適地を見つけては試掘し、成分検査、湧水量調査を行って施工場所と設



植え付けてから1年半を過ぎると大きな芋に成長する



収穫作業。葉、茎、芋、根と切り分けられる



本体の芋。  
寿司店、レストラン  
などに出荷される



親芋に子芋がたくさん付く。  
白く見えるのが根で、ここがいちばん辛い部分

備規模を決めることになる。現在、同社の栽培装置は岩手山南麓にあり、一帯には同じ装置を使って町営、民間2カ所でワサビ栽培が行われている。

装置栽培によるワサビ栽培はこうだ。

半年育てた苗を植え付ける。苗1本1本それぞれに1本のホースから水をかけ流す仕組みで、自然流水よりはるかに少ない水量で賄う。ところが水の成分と土の栄養分のおかげで生育が早く、一年半もすると芋と呼ぶ根が20センチ以上に育つ。そして、この芋に10~15個の子供芋が出てくるのをもぎ取って、再び植え付ける。このくり返し。従って、基本的に苗は一度買えばいいということになる。

収穫したワサビは、葉、茎、芋、根(芋の先にヒゲのように出る白い細い部分)と切り分け、まずは生鮮野菜として出荷する。次いで、葉、茎は味噌漬、醤油漬などに加工する。葉も根(ここが一番辛味が強い)も、2月頃に咲く白い花も食べられる。ワサビはほとんど捨てるところの無い歩留まりのよい作物なのだ。



冬に咲くワサビの花。これも食用になる



試作中のワサビの茎の味噌漬と醤油漬。  
ご飯によし酒の肴によし

## いなり寿司、ジェラート…

「次から次、どんどん育ってきますから、今度は売ることを考えなければならない。生き物が相手だけに今までには無かった緊張感があります」

しかし、ひと口に売ると言っても、すでに県内には半世紀の歴史を持つ大先輩「宮守ワサビ」があり、全国には静岡、長野という一大産地が君臨、新規参入者には厳しい市場だ。

そこで、本業の取引企業のトップや知友関係、いわて産業振興センターの紹介など、あらゆる人脈、ネットワークを使って独自に販路を開拓。一方、商品開発と販売を担う別会社を設立して販売態勢を整えた。ここでは自社商品のほか、同じ栽培装置を施工している雫石町内2カ所、安比、岩泉でとれた分も一括、販売する。

商品開発では、ワサビの茎の味噌漬、醤油漬といったスタンダードなもののほか、ワサビいなり寿司、ワサビの醤油漬入りおにぎり、ワサビジェラート、ワサビ入り荒挽きソーセージといった新感覚のものも試食販売を重ねてほぼ味を確立し、本格販売のゴーサイン待ちだ。

「パフェにとんかつが載る時代。何が出てくるかわかりません。可能性は大きいです」

## 企業概要

- 設立 1954年
- 代表取締役社長 横澤 昭博
- 資本金 1億円
- 事業内容 土木・建築一式工事・不動産取引業・建築設計
- 所在地 盛岡市上堂四丁目11番8号  
電話 019-647-2222
- ビジネスパートナー 株式会社春の隣  
代表取締役 高山 幸夫  
電話 019-645-6331

URL <http://www.shoei-kk.co.jp>

今月の表紙／ワサビに賭ける人。商品開発、販売のビジネスパートナー株式会社春の隣(はるのとなり) 高山幸夫社長(左)と横澤昭博社長。「ワサビに関わって5年。一度も風邪をひいていません」(横澤)、「ワサビのおかげかどうか、健康診断でγ-GTPが去年の半分になりました」(高山)。盛岡市上堂の本社前で。

### 社長プロフィール／横澤 昭博

1963年生まれ。「ワサビは日本では飛鳥時代から薬用植物としてあって…。ワサビの辛味成分、アリルからし油には揮発性があり…。抗酸化作用…。食欲増進…。解毒を促進するなどの効果もあり…。」ワサビの話になると口が滑らかになる。若くして社長就任。そして迎えた建設業冬の時代。新分野への挑戦意欲は強いが「本業からブレないこと」にこだわる。「そうでないと展開のスピードが出ないから」。今年、アクセルを踏み込む年になるか。

