

<採択事業者インタビュー>

900 年以上の歴史を持つ「かまぼこ」の伝統と新商品開発の挑戦

及善商店株式会社

代表取締役社長：及川 善弥

はじめに

1880年の設立以来、水産加工業者として「かまぼこ」を作ってきた株式会社及善商店。2011年に東日本大震災ですべてを流失するも、諦めることなく、同年には隣の登米市で笹かまぼこを再び作りだし、2017年には故郷の南三陸町で本社再建も叶い、新たなスタートを切った。

本社再建には、「津波・原子力災害被災地域雇用創出企業立地補助事業（以下「津波補助金」）の後押しがあった。拡大する需要に対応するため、宮城県南三陸町に「かまぼこ」の本格的な生産工場を建設し、稼働に至ったのである。

先祖代々受け継いできた 900 年以上の歴史を持つ日本の誇れる伝統食品「かまぼこ」の食文化を次世代に伝えていくことを理念に、「かまぼこ」の技術や品質を追求しながらも、時代に合わせた変化や挑戦を続ける社長の及川 善弥氏に、東日本大震災からの復興、津波補助金活用後の「かまぼこ」の新商品開発に向けた取り組み、今後の展望、補助金事業の活用を考えている企業様に向けてのメッセージをじっくり語っていただいた。



及川善弥社長

東日本大震災からの復興「震災発生から3日後には父と『及善商店』を再開」

—東日本大震災の当時の状況を教えてください。

（及川）2011年に東日本大震災が発生し、津波が去った後の街を見たときに、絶句しました。高台に登って、街を一望したときに、少し自分自身を客観的に見ることができました。そこで思ったことは、「なんで俺が生かされたんだろう」という気持ちです。昨日話していた人が津波で流されて亡くなった。可愛がっていた後輩も親戚のおじさんも知り合いも亡くなった。私もそうなってもおかしくなかった状況で、「なんで、こうして命を与えられたんだろう」という思いでした。そんなどん底の気持ちを経験しながらも、徐々にではありますが、「そんなことを考えていても、生かされたのだから、ここは立ち止まる必要はない」と考えるようになりました。とにかく悔いが残らないように生きようという気持ちが強くなったのですよね。

—東日本大震災の発生から事業再開までの状況を教えてください。

（及川）私は、大学4年次から「かまぼこ」に関する科学的研究を行っていました。卒業後は神奈川県小田原市の蒲鉾屋で修行をして、実家に帰り、家業を継いで4年目のときに震災が起きました。何もかも奪われた状況に置かれたことで、自身には「かまぼこ」の事業を今後するか、しないかの2択だけが将来の選択肢として残りました。そして、被災してから3日後、違う避難所に避難していた当時の社長である父（及川 善祐氏、現在は代表取締役会長）と、無事に再会することができました。私はすぐに、自身の中で決意し、父に「違う場所でもかまぼこをやろうと思う」と伝えました。そしたら、父からは、「お前がその気だったら、俺はこの『及善商店』をたたみたくないから、一緒に再開してくれないか」という答えがあり、すぐに「やりましょう」と返事をしました。そうして、当時、津波で何もかも流されていましたが、被災して3日後には「かまぼこ」の事業を再開する決意を固めました。



及川善弥社長

“奇跡の包丁”との再会

―事業再開から、補助金事業開始までに特に印象に残っていることはありますか。

（及川）当時、事業を再開しようとしたのですが、南三陸町は津波被害の後処理が続き、地元での事業再開の目処がなかなか立ちませんでした。代わりに、隣町の登米市で再開することになり、空き物件を探していたところ、震災前に水産物加工の事業に向けて準備していた人が、偶然にも、その場所では事業を実施しないことになったため、そのままその場所を活用して水産物加工ができる場所や、「かまぼこ」を作れる工場を確保することができました。そのことだけでもかなり奇跡的ではあったのですが、それに加えて、特に印象に残っているのは“奇跡の包丁”です。

―“奇跡の包丁”というのは、何でしょうか。

（及川）これは、「かまぼこ包丁」といいまして、刃がない包丁なのです。すり身を練るための包丁です。普段は神棚に飾っていて、特に心込めて、これは絶対に商品化するという決意のときに使う包丁なのですが、これが、津波で流されてしまいました。絶対に手元に戻ることがないはずの物だと諦めていましたが、震災が発生してから約2ヵ月後に、地元の大工さんが瓦礫を整理している中で偶然拾ってください、刃がないから、どこかの職人の包丁であると考え、彫ってあった名前を確認したところ、「及川善弥」と書いてありました。そこで、その方が、私の父のもとに届けてくださいました。当時、父と話し合っ、店を再建するまでの間、父は物件を探し、私は仙台に避難し、仙台の市場で海産物の仕入れをして、行商をしていました。そのときにこの“奇跡の包丁”と再会をしました。あのような瓦



“奇跡の包丁”を大事に手に取る及川社長



“奇跡の包丁”

礫でぐしゃぐしゃの中から出てきて、私の手元に戻ってくれたことが、本当に感無量でした。しかも、その“奇跡の包丁”と再会した日が、偶然にも、祖父の命日だったのです。この経験をきっかけに、「及善商店」という看板には関係なく、「かまぼこ」の事業を実施すると考えていた私にとっては『及善商店』として、やっていくしかない」という覚悟を決めることになりました。

良質な原料を求め続けたことで、出合った津波補助金

—津波補助金を知ったきっかけについて聞かせてください。

(及川) 津波補助金は町の商工会からの情報で知りました。当時、地元では様々な補助金があったのですが、津波補助金とは別の補助金に応募したところ対象外となりました。理由は、地元の前浜(石巻・気仙沼・女川等の漁港で水揚げされた魚介類のことを「前浜物」と呼ぶ)の原料を 50%以上使う加工業でなければならない等の規制があったんです。しかし私たちは、当時、半分以上が海外のすり身を取り寄せて作っていたんです。私たちが「かまぼこ」に使う原料は、冷たい場所で生息する魚なんです。良質な原料を追求していくと、国内よりもロシアとかアメリカの海域の物になるんですよ。海外の海域といっても、しっかり船の上で、漁獲し加工して、そこで急速冷凍をかけて日本に持ってくるという仕組みができています。いわば日本の資本と技術がそこに組み込まれているのです。だから、この辺で獲れた魚を陸に揚げて、競りをして、そこから加工した物よりも、海外の船の上で良質なスケソウダラを加工して持ってきてもらった方が、品質が良いのです。もちろん、日本の物も美味しいのですが、そういう意味で「かまぼこ」の原料は地元の原料だけではない、というのが実情でした。そのことを主張したのですが、いくら言っても補助対象外だと言われたのです。そこで、別の補助金を探している中で、東北圏内で工場を新增設する事業者が使える補助金があるということを町の商工会から教えていただき、この津波補助金に出合うことができました。



及善商店の経営理念と行動指針

補助金事業を活用して、“常温かまぼこ”開発への挑戦

—津波補助金を応募することになった背景について詳しく聞かせてください。

（及川）被災してからは、隣町の登米市で「かまぼこ」を作り、南三陸町にオープンしていた『さんさん商店街』で販売するという体制を、事業再開後の2、3年は続けていました。その中で5代目社長である父から「生まれ育った南三陸で改めて『及善商店』をやっていきたい」という思いを聞いたことをきっかけに、南三陸町で新工場を建てることになりました。そうして津波補助金を利用して補助金事業を開始するも、間もなくすると震災特需が終わってしまい、町のお土産品に関する生産が次々に止まっていきました。

—当時、震災特需が終わった影響が非常に大きかったんですね。

（及川）そうなのです。そこで、私は震災前から、仙台という場所に目を付けて様々な営業をしていたので、仙台の関係者のところに商品を持っていき、J Rを中心に、駅のお土産屋さんの中に置いてもらえるように工夫しました。このままの状況ではいけないと思い、お土産物で付加価値を付けて、お土産とギフトで販売することを決意し、徐々に商品開発等にも挑戦し始めたんですよ。そこで、開発されたのが“常温のかまぼこ”でした。

900 年以上の歴史を持つ「かまぼこ」への誇りとともに、時代に合わせた新たな挑戦を

—新たな商品である“常温のかまぼこ”を開発することになった背景を教えてください。

（及川）「かまぼこ」の歴史は 900 年以上あることはご存じですか。かなり昔からある日本の伝統的な食文化なのです。その伝統を先代より代々受け継ぐ中で、震災特需も終わり、これからの業界の様々な課題を考えると、一軒のかまぼこ屋だけで解決できる問題ではないと思ったのです。そこで、隣町である気仙沼市の「かねせん」というかまぼこ店と合同で、新たに「三陸フィッシュペースト株式会社」という会社を立ち上げて、“常温のかまぼこ”の開発を進めることになりました。あのときに挑戦し続けることができたのは、被災後すぐに事業を再開したことや、諦めずに補助金を活用して、そのときにできることを精一杯進めていたからだと思います。

—新たな挑戦ということですが、なぜ“常温のかまぼこ”に注目をしたのでしょか。

（及川）私たちは、“常温のかまぼこ”を常備食にもしたかったのです。被災地の避難所で、配給された冷たくて硬いおにぎりを食べさせられた子どもたちが「美味しくない」と言ったときに、親が子どもたちに「こんなときにそんなこと言っているんじゃない、あるだけでもいいんだ」というようなことを伝えるわけです。そのときに、ここで美味しい食べ物があつたら、こういう争いごとにはならないのに、と思いました。そして、「かまぼこ」が被災地で食べられる常備食になったら、私たちも非常にうれしいと想像するようになりました。

—“常温のかまぼこ”の開発について苦労されたことは何ですか。

（及川）当時、“常温のかまぼこ”は便利だと考える人と、常温＝美味しくないという先入観を持たれた人の両方がいました。後は、化学製品、保存料とかそういう添加物がいっぱい入っているのではないかという偏見です。そういう意見や先入観がある人がいますが、実際は逆なのです。私たちが開発した商品は温度で処理しているため、保存料がゼロなのです。何度説明しても「賞味期限が長いのはおかしい」、「かまぼこが常温で持ち運べるわけがない」という先入観を持たれていたため、その先入観をなくすことが大変でした。

—“常温のかまぼこ”の開発の際に工夫されたことを教えてください。

（及川）まず、「良質な原料」を使うことです。悪い原料だと「かまぼこ」の“プリプリ感”がなくなるのですよ。良い原料だとプリプリになる。次に、一つひとつの材料を混ぜていき

ながら、触感や匂い、味を見極めていき、今の人たちに合った食感にする。レトルトにすると、温度とダメージで思ったよりも触感が柔らかくなるのです。そのため、最初に通常より一回りも二回りも食感が硬い弾力のある「かまぼこ」を作って、レトルト加工をかけて温度のダメージを受け



津波補助金で建てた工場のかまぼこを作る様子

たときに、仙台の笹かまぼこの食感になるというところをめざして、1回1回、試行錯誤していきました。また、見た目は真空包装されているのですが、熱処理を丁寧にして無菌状態にすることで、常温で保存できるようになっています。

——一つひとつ丁寧に試行錯誤を重ねながら、“常温のかまぼこ”の開発をされたんですね。

(及川) そうなのです。この“常温のかまぼこ”の開発に成功したことで、900年以上の歴史を持つ「かまぼこ」という日本の伝統である食文化に、新たな常識を生み出すことができました。現在は『旅するかまぼこ』という商品名で、常温でどこにでも持ち歩けることを強みに、旅のお供に持ち歩いて欲しいという願いを込めて販売をしています。ちなみに、『旅するかまぼこ』のパッケージに書いてある絵柄は、この商品を置きたい場所や販売したい場所を示しています。例えば、船や飛行機、電車や宇宙等です。また賞味期限が180日と非常に長いことも特徴です。ぜひ、多くの方に手に取って欲しいと願いを込めております。



『旅するかまぼこ』商品 3 種類～プレーン・チーズ・牛タン～

地元の同業者と力を合わせて、一步步広がっていく“かまぼこ”の世界

—新たな開発への挑戦等もされていますが、今後の展望を教えてください。

（及川）2023年11月22日に、『旅するかまぼこ』の新バージョンで東北限定商品を発表しました。気仙沼のホヤボーやと南三陸のキャラクターオクトパス君をコラボさせた商品です。この地域で有名な“笹かまぼこ”以外にも愛されるかまぼこを作りたいという思いがあり、私たち地元のブランド商品です。そのため、



気仙沼とコラボした『旅するかまぼこ』東北限定商品

今後は地元の同業者とも協力をして、みんなで「かまぼこ」という業界をさらに面白くしていきたいと考えています。気仙沼と南三陸の小さいかまぼこ屋が手を組んで、気仙沼と南三陸で仲良くしようという想いを形にした物がこの商品です。そして、他の地域にもコラボの輪を広げていきたいです。地域のキャラクターや特産物と積極的にコラボして、「かまぼこ」の面白い世界を創ってきたいです。

—『旅するかまぼこ』にはたくさんの夢や希望が詰まっているのですね。

（及川）そうです。しかも、常温保存なので、日本のお土産として、海外の人が持ち帰ることができるチャンスだと思うのです。最終的には国内だけでなく、海外の『旅かま』を作りたいという思いがあります。そうすると、閉鎖されていた「かまぼこ」の世界が、一気に広がっていきます。これまで衰退していた業界が、今後どんどん面白くなり、かまぼこ屋にとって、ほんとうに素敵な未来が待っていると思っています。また、私の信念である「好きこそものの上手なれ」という考えや、「頑張らないで肩の力を抜いて長く続ける」という姿勢も大事にしていきたいと考えております。小さな会社であっても、自分たちの力のできることを、引き続き示していければと考えています。また、同じ地域の中でも大きな会社と小さな会社が共存していき、大企業にできないことを中小企業は考えていくべきであると思います。逆に、大企業に羨ましがられるようなアイデアで勝負していく気持ちです。そして自分たちでビジネスモデルをつくっていききたいなと私は思っています。

補助金という制度を通じて、支援をしてくれる方との出会いを大切にしたい

—今後、補助金事業を活用される企業に向けて、実際に活用された立場からメッセージをお願いします。

（及川）まずは、しっかり補助金事業を通して実施したい内容を整理したうえで、身の丈に合った金額を申請してもらえたら良いのではないかと思います。また、補助金事業はお金のことだけではありません。この事業を通しての「出会い」が大切になると考えています。補助金という制度自体は厳格に手続きを進めることが求められますが、補助金があると、本当に、スタートアップや工場の効率化、生産の効率化の助けになります。その一方で、補助金事業を通じて出会った方々をファンにするということが大事だと思います。事務局（みずほリサーチ&テクノロジーズ株式会社）の皆様とも、補助金事業を通じて出会えたことで、今ではこうして、新入社員の方々が毎年、我々のところに訪れて研修を実施しています。補助金という制度で出会った方々に、私たちの商品や今後の目標や展望をお伝えするチャンスにもなり、「かまぼこ」を買っていただくこともあります。こうして取材に来ていただき、写真を撮ってもらおうと、その記事を見た人から連絡があり、さらに「出会い」が生まれます。



及川善弥社長

最終的に補助金という制度は、人の心と心をつなぐための大切な制度でもあると私は感じております。

（インタビュー実施日：2023年12月8日）

筆者 社会レジリエンス推進チーム 松元 麗乃