

## ■研究調査レビュー

### 連載 奄美群島区の経営者と地域資源

#### 第3回 同質的資源の産業化について

加計呂麻塩技研 代表 本田 明博 氏

萩野 誠 (鹿児島大学法文学部)

- 本連載は、離島における企業経営には、離島独自の経営があるはずであるという仮説にしたがって、奄美群島区の経営者から離島ならではの経営についてインタビューをおこなっていく。
- 離島の経営者は、県本土の中小企業とは違って、不利な条件のもとで経営を成立させるために、離島ならではの地域資源を活用しなければ、本土企業との競争に打ち勝つことはできないからである。
- 全6回(予定)の連載のなかから、新しい離島での中小企業経営のヒントがえられればと考えている。

塩の販売が自由化されて以来、多くの塩が地方の特産品として製造・販売されてきた。初期の成功例としては、沖縄県の取り組みがあるし、長崎県上五島や対馬では藻塩という万葉時代からの塩を製造販売している。日本では江戸時代瀬戸内海だけでなく、全国各地で塩が製造されていた。これが復活しているのである。昨今のにがりブームはこれに負うところが大きいし、海洋深層水も海水という点で塩と共通するところの多い特産品である。

#### ■海水を中心とした観光・資源開発

さて、奄美大島でも塩の製造がはじまっており、観光みやげの一角を占めている。その奄美におけるパイオニア的な存在が加計呂麻塩技研である。「加計呂麻の塩」という製品名で知られている。とくに、夏場しか作れない天日干の大きな結晶はすばらしく、乾燥度の高さによって独自の顧客をつかんでいる。マスコミで紹介されたのもこの天日干がはじまりであり、ある意味ではもっとも新しい奄美大島の特産品であると考えていいだろう。他の業者も数社が自然海塩の製造をはじめている。

また、奄美大島では新しい段階にはいっており、海水を中心にした観光・資源開発がなされようとしている。とくに、与論町・名

瀬市などのタラソテラピーは、この自然海塩やにがりなどの延長線上にあると考えてよいだろう。

#### ■塩という同質的製品にみる差異

塩を考える場合、専売公社の茶袋を思い出すのは古い世代かもしれない。専売制がはじまってからの日本では、塩は経済学でいう同質的製品であった。質が同じ製品のことをこのように呼ぶが、自然塩は例外的・特殊なものという意識でわれわれは消費をおこなってきた。塩の販売が専売制から自由化されるなかで、われわれははじめて塩に質の差を見出したのである。

本来同質的な製品にまで差異をもとめることはある意味で現代日本の消費者に特有の消費パターンかもしれない。たとえば、名水にしても、塩にしても、われわれはその差異をしっかりと認識しているかどうか疑わしいが、そこに消費する価値を見出そうとしている。逆にいうならば、同質的な製品だったからこそ、差異が形成されておらず、差異を形成しやすかったのかもしれない。

これらの飲用水、食塩の質を決定付けるのは生産地である。同質的な製品であるゆえに、日本周辺で採れる海塩に極端な差があるわけもない。差異を形成するのは生産地だけであ

る。これこそ、イメージの消費そのものなのである。

とくに、農水産物では、生産地によるブランド化という差別化をおこなっている。これは工業製品に比べて同質的な製品であるゆえに生産地しか差異を形成できないからである。産地・ブランド化は、この延長線上にある。膨大な研究のある産地・産地論については、ここで述べることは控えるが、同質的製品だからこそ生産地によって差別化するしかない、という構図を自然海塩に見出さなければならぬ。

### ○自然海塩を事業化した経緯

本田：塩は昔から日本各地でやっていたんですよ。それで自由化になったのがキッカケなんです。

萩野：塩にきめられたのはどういうキッカケはなんですか？

本田：別に塩でなくてもよかったですよ。

萩野：塩をはじめられる前は何をされていたんですか。

本田：それまではいろいろです。田崎真珠にいたり、カツオ船にのったり、もういろいろしてました。

萩野：出身はこちらなんですか？加計呂麻。

本田：はい。

萩野：塩は何年前に始められたんですか。

本田：5年前ですね。(1999年)

萩野：当初、開業資金として国民金融公庫か基金の資金を申請されましたよね。あのとき実は、僕はたまたま瀬戸内町商工会で研修の講師で来てて、横でお話を伺っていたんですよ。

本田：えっ？そうですか。(笑)

萩野：いや、奄美でも塩なんだとかなり新鮮な驚きだったので、覚えてます。

当時は、やはり沖縄・粟国の塩じゃなかったですか。

本田：粟国です。粟国の塩も買ったんですよ。色がついているし、水っぽいですよ。名前だけで売れている感じだったんですよ。

これなら、わかってもらえれば、わたしの塩を買ってくれるんだと思いました。

萩野：たしか天日干の塩を作られてますよね。僕はあれを買って行って一夜干につかうんですよ。一晩でも表面がぱりぱりになって中がほくほくするんです。なんでだろうかとフランス料理のシェフにきいたら乾燥度の問題だということでした。やはりかなり乾燥させてらっしゃるんですね。

本田：粟国の塩は、かなりべたべたしてますね。

### ○十島村からの波及

萩野：またしつこく尋ねますが、なんで塩だったんですか。

本田：いや。なんでもよかったですけどね(笑)。実はうちの姉が宝島(十島村)で塩をやっているんですよ。

萩野：十島村ですか？

本田：それで競争じゃないんですけど、だいたい同じ頃にはじめたんですけどね。

萩野：お姉さんは売れてるんですか。

本田：民宿と魚とりをやっているものですか、民宿の宿泊客にあげたり、ほしい人に販売するという形ですね。

萩野：お姉さんの影響で、はじめられたわけですね。まわりのみなさんから珍しがられたでしょう？塩がうれるなんて知らない人だらけでしょうから。

本田：するなという人ばかり。(笑)

萩野：ところでお姉さんはなんで塩をはじめられたんですか。

本田：その頃、中之島で以前から塩をつくっている子がいたんですよ。村営かなん

かで事業にしようということになって、姉なんかは粟国を視察へいったんです。十島村はいろいろと支援してくれるんですよ。

萩野：お姉さんは視察にいかれて、本田さんにも誘ったわけですね。これを聞いたら十島村役場の人が怒るかもしれませんね。(笑)



注) 左が加計呂麻の塩，右が対馬の藻塩

#### ○生産が追いつかない現状と生産体制

萩野：天日干は生産が足りないでしょう？

本田：そうですね。ようやく今年の夏で去年の注文がはけたところですよ。もうお店の方にも10個単位で切っているんですよ。あれをどうにかと思っているのですが、，，

萩野：仕切りをあげたらどうですか。

本田：あげるとまたお客さんがね。

萩野：天日干だけでもあげたらいかがですか。

本田：いや、それでも(釜炊きの)倍ですよ。

萩野：それ以上の価値があると思えますが。

本田：う～ん。

萩野：加計呂麻には従業員の方が何名いらっしゃるのですか。

本田：従業員3名です。

萩野：塩の海水はどこから取水しているんですか。

本田：パイプを800m沖にだしているんですよ。嘉入のリーフが落ちるところにだ

しているんですよ。外海の水ですね。生活廃水がこないところですよ。

萩野：このパッケージングについてはどなたが？

本田：鹿児島にコンサルタントがありまして、これがしたいあれがしたいということで今のものになりました。

うちの甥っ子が鹿児島にいるものだから、決めさせたんです。

萩野：なかなかいいパッケージですね。手書き文字の雰囲気が出ていいですね。でも加計呂麻の絵がつけると販売伸びそうですね。

現在も注文をかかえていらっしゃるんですか。とくに、天日干は？

本田：現在、釜で30個の注文でまだとれないんです。去年のが40から50あったんですが、今年の夏でどうにかはけたんですが、まだまだです。

萩野：濃縮はされないのですか？

本田：屋根をつかってやっています。天日干はとろ箱に入れて部屋のなかで乾燥させます。冬場だと3ヶ月、夏場でも1月以上かかります。なかなかできないんです。ただ蒸発だけですからね。なかなか水が減らないんです。

萩野：他は釜炊きですね。

本田：そうですね。

萩野：にがりはどうですか。

本田：もうだめですね。そこそこ東京方面では売れてますが、，

#### ○塩の取引先について

萩野：塩の取引先はどこになるのですか。

本田：やはり料理関係と個人が多いですけどね。焼肉関係とか焼き鳥関係ですね。

萩野：なるほど、塩を直接つかうところですね。

本田：取引先は全国ですね。

## ○鍋の錆び問題

萩野：事業的にはどうですか。

本田：この数ヶ月間、鍋が炊いては錆がでる状態の繰り返しでいっぱいなんですよ。

萩野：よくないですね。どうしてですか。

本田：業者が悪いのか。注文どおりでないのかわからないのですが。錆びてですね。鍋に穴があくし。

また、鍋も値段まちまちなんです。商工会で調べて大阪から買ったんですが、鹿児島島の業者の半値以下でした。鹿児島島であんなに高いのはどうしてかびっくりです。大阪では運賃かけても9万なんですよ。

萩野：素材はなんですか。

本田：ステンですよ。材質については素人なんで、困ってます。今まで鍋を六つ捨てましたよ。鍋がないと倒産ですからね。

萩野：溶接部分に錆びがでるんですか。

本田：いや。材質の問題です。今度はもっといいものにしますといわれてもすぐに錆びがでてですね。

萩野：なにがいいんですかね。

本田：昔は鉄でしていたようですね。一回一回洗ってですね。でも、すごい錆びだったみたいです。それに、今の塩は荒くないと売れないんです。結構、12～15時間はとろ火で炊くもんですか



注) アミュプラザかごしまに並ぶ世界中の塩

ら、すぐ錆びがでるんですよ。

萩野：陶器でできたらいいですよ。

本田：僕はガラスでできたらと思っているんですよ。耐熱ガラスですね。錆びがでず、いいと思うのですが。

萩野：すごい値段にはなりそうですね。ところで、個人客はどうして開拓されましたか。やはりマスコミですか。

## ○個人客と口コミ

本田：テレビには何回かでてますが、

萩野：新知事さんと新聞にもでてましたね。

本田：あれからさっぱり売れないんですよ。

(笑)

マスコミの取材というよりは、空港のおみやげによる口コミです。おみやげでもらったんだけど、とって電話がかかることが多いです。

萩野：なるほど。マスコミは一切関係ないのですか。

本田：そうでもないですが、酒類関係の雑誌とか、女性自身などの女性雑誌にとりあげられたことはあります。

萩野：空港にいても買うものがないので、最近塩ばかりかってますよ。(笑)

本田：面白い食べ方があるんですよ。このごろ取引がなくなったんですが、博多の寿司屋さんが、にぎりに塩水を刷毛でぬってだしてました。去年ぐらいから注文がこないということはやめたんでしょうか。

瀬戸内町の清水の真珠という居酒屋ではおいてもらってますが、

萩野：あの店はいいですね。新規事業の例として講義でも紹介しているんです。なるほど地元の居酒屋に地元の塩ですね。

## ○今後の事業展開について

萩野：今後どのように事業転換をはかろうと思われていますか。

本田：農業に転換しようかと思っ  
ているところ  
です。土地がたくさん余っている  
ものですからね。バナナなんかをつ  
くり  
たいです。

萩野：農業というのは、経営を安  
定させるた  
めですか。

本田：それもあるんですが、じい  
ばあにさせ  
ようかと思っ  
てですね。最初は収穫だ  
けですが、

萩野：バナナですか？

本田：数ができれば、独自に栽培  
させること  
も  
できます。

萩野：なんでそんなことを思っ  
たんですか。

本田：おいしいんですよ（笑）僕  
の子供の頃  
は庭にもバナナの木がはえてまし  
た。  
傍らに山羊や豚を飼っていたん  
ですよ。  
それが忘れられないんです。あれ  
も  
ちょっとした現金収入だったん  
ですよ。

萩野：バナナって自分の家には  
えているもの  
なんですよ。老後の計画ですよ。

本田：そうですね。そうなります  
ね。

萩野：そういえば、ゆりどろ（瀬  
戸内町が支  
援している特産品の電子商取引販  
売組  
合）には出荷されているんです  
か。

本田：もう僕はやめました。生産  
量が自分の  
ところだけで手一杯だから、ゆり  
どろ  
にはやれないんです。世話になっ  
たん  
だけど、無理でした。

萩野：規模拡大しようとは思わ  
ないんですか。

本田：従業員が来ないんですよ。  
3人は一人  
だけが40代であとは60代です  
ね。こ  
れ以上拡大すると、僕が寝られ  
ない  
んですよ。夜も仮眠で今も耐  
えて  
いるもの  
ですから、これ以上に生産は増  
や  
せないんですよ。

萩野：でも鍋以外は、理想的な  
経営じゃ  
ない  
ですか。（笑）

### ○奄美の塩ブームについて

萩野：ところで、今奄美では塩  
がブー  
ムに

なっている  
んですか。

本田：いろんところでやっている  
みたい  
です。

萩野：ばしゃ山でも塩を販売して  
ますが、あ  
れはど  
こに委託されている  
んですか。

本田：自分たちでやっているん  
ですよ。こ  
んな  
小さな鍋をつかっ  
て  
すね。

この間、喜界の方はうちに見学  
にこられ  
たん  
ですが、販路があるとおっしゃ  
っ  
て  
ま  
した。

萩野：確かに、喜界島は砂糖な  
どの販路を  
いろん  
なところにもっているらしい  
です  
ね。それと同じように、塩を  
売  
るん  
で  
しょうね。これから塩はどう  
なる  
んで  
しょうか。

本田：ほとんど逃げてない  
ですよ。に  
がりだ  
け  
でしょう？逃げてい  
る  
のは。

萩野：よそ者は加計呂麻では土  
地が買  
えない  
ということ  
ですが、その点ではよ  
か  
っ  
た  
ですよ。

本田：いや。爺さんの代で転居  
したので、  
土地は  
屋敷しか  
ない  
んですよ。その意味  
で、土  
地が流  
動化し  
てくれ  
たら、規  
模  
拡大  
ともあ  
い  
ま  
っ  
て望  
ましい  
ん  
です  
が  
ね。先  
日も議  
員さん  
にお願  
いし  
た  
と  
こ  
ろ  
です。

萩野：塩は奄美にとってはニュー  
ビジ  
ネス  
だ  
っ  
た  
と  
思  
い  
ま  
す。  
今  
後  
も、  
パイ  
オ  
ニ  
ア  
と  
し  
て  
ご  
活  
躍  
く  
だ  
さ  
い。  
本  
日  
は  
貴  
重  
な  
時  
間  
あ  
り  
が  
と  
う  
ご  
ざ  
い  
ま  
し  
た。

以上

### ■インタビュー後記

以上のように奄美の塩の先駆者  
である  
本田  
氏より  
お話を  
うかが  
った  
が、第  
一に  
沖縄  
の塩  
と比  
較し  
て、こ  
れ  
なら  
勝  
て  
る  
と  
思  
っ  
た  
点  
に  
注  
目  
し  
な  
け  
れ  
ば  
な  
ら  
な  
い  
だ  
ろ  
う。  
高  
付  
加  
価  
値  
少  
量  
生  
産  
と  
い  
う  
経  
営  
の  
方  
針  
が  
こ  
こ  
に  
定  
ま  
っ  
た  
と  
考  
え  
て  
よ  
い。

地域資源を考えるときに、少量生産ということは不可欠な条件かもしれない。第1回のばんじろ茶もそうであったが、大量生産に乗りださないという前提で限りある地域資源を利用するという基本的なスタンスを見逃してはならない。これは本シリーズの共通点として今後再び浮かび上がってくるだろう。

次に、十島村と奄美大島との関係である。十島村は、トカラ列島という奄美とは別の島嶼圏として認識されている。われわれも行政区の違いだけでなく、大きな制度的・地理的な境界をここに認めているのである。

しかし、名瀬などでトカラの話をする、奄美の方々の受け取り方はわれわれとは大きく異なる。フェリーとしまが名瀬に入港することもあって、かなり身近な島として認識されているのである。喜界島と同じレベルでの話しがされることがある。

十島村の住民がどのように感じているかはわからないが、近隣の4万都市名瀬市にシンパシーをもっていることは間違いなく、潜在的な島嶼間の交流圏をつくりあげていると思われる。そして、この交流圏が本田氏の塩づくりのきっかけとなったということが今回のインタビューでわかり、興味を喚起させられた。

最後に、地の利の話である。特産品は、外国産に圧倒されることが多い。先にのべたばんじろ茶もそうである。第1回のインタビューでわかったのは、国外から押されても、国内の優等地での生産はなくなるということである。この塩についても同じことがいえるのではないだろうか。全国各地で塩が売られているが、加計呂麻は製塩業の優等地のようであり、今後とも衰退することはないように思われる。これは広く、奄美群島区全体にいえることではないだろうか。

とくに、海水を起点とした事業展開は今後の奄美群島区の期待が高まっているところであり、黒潮がすぐ横を流れているという沖縄

より好条件であることが活かされる時期が近づいているのである。



#### ○データ

2004年10月23日（土）瀬戸内町商工会にて取材

#### ○加計呂麻塩技研

代表 本田明博

〒894-2413 大島郡瀬戸内町嘉入241

電話 09977-5-0071