

■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5回 競合と地域資源

(有)徳之島公益社・(有)泉公益社 代表取締役 泉 哲仁 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。

■地域資源の範囲について

今までの連載の地域資源は、奄美群島区に固有のものに近いものを取りあげていた。グアバに関しては、第1回・第4回に登場しており、奄美群島区内での地域資源をつかったビジネスの競合がおこっていることがわかってきた。

今回は、奄美群島の域外を含んだ製品を取りあげている。ダチョウの飼育である。当然、鹿児島県内にとどまらず、日本・海外の業者と競合が発生している。例えば、鹿児島県内でも、大口・川内など、いわゆる県本土においてもダチョウは飼育されている。たとえ、肥育率が高いからといっても、ダチョウを奄美群島区の地域資源に根ざした特産品と考えることには無理がある。

徳之島でダチョウを飼育する理由は何か？その意味を探ることが今回のインタビューの目的である。

○ダチョウとのかかわり

萩野：泉公益社という社名は？

泉：葬儀の方が本業なんです。

萩野：ほう

泉：葬祭ディレクターという肩書きももっているんですよ。

萩野：それでダチョウはなんではじめられた

んですか？

泉：父が十数年前に糸川教授の話をきいてからです¹。徳之島に南西糖業という会社があって、教授を呼んだんです。鹿児島銀行の経友会のメンバーが講演を聴いたそうなんです。例えば、ダチョウやワニを飼ったらどうかということだったらしいのです。

それから随分話が立ち消えになっていたんですが、父が1997年ごろにダチョウを飼いたいといいたして、はじめたんです。

萩野：どこに惹かれたんでしょうか？

泉：僕は当時谷山葬祭で修業していて、96年の暮れに島へ帰ってきたんですね。翌年からダチョウを始めようということになったんです。僕は米国に留学していたこともありまして。

萩野：オーストラリア人相手に英語ができるからですね。

泉：そんなにできないですが(笑)。きっかけにはなったと思います。

萩野：どこからダチョウの雛をもってこられたんですか？

¹ 父親は、泉一臣氏 徳之島オストリッチプロジェクト代表をつとめておられる。

泉：オーストラリアです。そこの牧場の方に一緒に徳之島まできていただいたんです。

萩野：わざわざ徳之島までですか？

泉：ダチョウという鳥がわからないんです。動物園しかみたことがない。



萩野：だから、指導をうけたんですね。かなりお金もかかったんでしょう？

泉：雛が1羽10万円ぐらいです。25羽買いました。そのうえ、滞在費なんかもあって、かなりかかりました。

萩野：どのようにして雛を運んだんですか？

泉：ダチョウは雛のときが一番難しいんです。だから、飼育係の方と雛と一緒に来ていただいて、関西空港に到着しました。

これが生後2～3日の雛なんです。検疫などの手続きのために、犬のブリーダのところへ寝泊りしてました。ところが、冬12月だったものだから箱にいられている間に1羽圧死してしまったんですよ。ショックでしたね。

萩野：餌はどうされていたんですか？

泉：雛は自分の身体に栄養をためているので、それを吸収しています。だから生後2～3日で空輸したんです。だいたい4～5日で餌を食べだします。

萩野：その雛をまた徳之島へ運ばれたんですね。

泉：徳之島は暖かいといっても、12月ですからね。春から夏のオーストラリアから来たわけで、小屋をつくって、暖房炊いて室内で飼ってました。

萩野：そんなに寒さに弱いんですか？

泉：雛の間がですね。ダチョウは、もともとアフリカの鳥なんです。アフリカンブラックとかザンビアンブラックとかいろいろ種類があるんです。今、うちでは4種類をいれて血を濃くしないようにしています。現在のダチョウはすべて親が違うんです。

○泉公益社について

萩野：もともと葬祭業はお父さんがはじめられたんですか？

泉：葬祭業と石材屋ですね。

萩野：墓石ですか？

泉：そうですね。徳之島で最初にはじめたんです。

萩野：いつごろですか？

泉：昭和50年ぐらいじゃないですか？



写真：泉公益社

萩野：どうなんですか？徳之島のお葬式は？

泉：今も9割がたは自宅葬ですよ。島はまだ家から送り出してあげたいという気持ちが強いです。

萩野：農協もはいつているんですか？ルミエール？

泉：はい。ここ5年ぐらいたちますね。鹿児島市内と同じように数社はいつてきてます。やっぱり農家の多い島ですからね。

○ダチョウの利用目的について

萩野：ダチョウはやはり皮が目的ですか？

泉 : 皮よりも肉ですね。ジャーキーをつくったりですね。狂牛病がでたときにヨーロッパではダチョウの肉が注目されたわけです。アフリカでは5万羽のダチョウを飼っている牧場のなかに村をつくって住んでいるところがあるぐらいです。

萩野 : 出荷はジャーキーなどの加工品なんですか。

泉 : いいえ、部位部位で出荷しています。昨日鹿児島市内の居酒屋さんが見学に来て試食したんですよ。残念でしたね。

萩野 : いや、本当に(笑)。わたしはまだ食べたことがないんですが、七面鳥と比べてどうなんですか？

泉 : 全然違います。油がないんですよ。それで、見た目は赤身です。

萩野 : じゃ、野鳥に近いんだ。

泉 : 赤身なんですけど、匂いはしないんです。

萩野 : へえ～イメージつかめないですね。

泉 : 刺身がおいんですよ。昨日もみんな刺身で食べました。

萩野 : 繊維が細かいんですか？

泉 : いったみたらマグロのトロみたいな感じですか。マラソンの高橋選手が来られたときに、焼いた肉にわさびをつけて刺身醤油で召し上がってました。

萩野 : うーん。わからない。今度食べなきゃいけないですね(笑)



写真：ダチョウ牧場

○ダチョウの生産体制について

萩野 : 年間何頭ぐらい出荷されているんですか？

泉 : 今100頭いるんですが、ゆくゆくは、年間100頭出荷を目標にしています。ちゃんとした施設が完成したのが去年なんです。

萩野 : 牧場が完成したんですか。

泉 : いいえ、処理施設です。

萩野 : 出荷体制が完成したんですね。

泉 : 今年の3月に子供が生まれたんですよ。これで出荷できる体制ができたんですね。これで大丈夫だと。

萩野 : 県外へ出荷しているんですか？

泉 : 知合いを通じて販路を開拓しています。

萩野 : 皮は出荷しないんですか？

泉 : 日本に1社しか鞣すところがないんです。今、韓国の弟の知合いを通じて加工できる場所を探しているところです。韓国はすごく高い技術をもっているんですよ。例えば、皮のジャケットをオーダーしても2万円ぐらいなんですよ。

萩野 : そうなんですね。



写真：ダチョウの孵卵器

泉 : だから、徳之島ブランドでダチョウの皮製品をつくりたいと思っています。今、塩漬けで保存しているんです。凍らせなければいいんです。

萩野：オストリッチは高いですからね。

泉：これを自分たちのデザインでつくってみたいんですよ。他にないものをつくりたいんです。例えば、これはダチョウの爪なんですけど、印鑑にならないかと模索中です。

萩野：水牛の角に似ていますね。レーザーで彫れるんじゃないですか？

泉：爪を印鑑につかっているものかご存知ないですか？

萩野：いや～わたしはその辺りは詳しくないもので、
ところで、南日本新聞の徳之島支局の方がダチョウ革命がおこるとかおっしゃっていると聞きましたが、どうなんですか？

泉：うーん。島の人たちは鵜の目鷹の目でしょうね。うちが葬儀屋をはじめたときも、石材屋をはじめたときも、みなさん様子見なんです。僕たちがダチョウをはじめて、成功したらやってみようという考えなんです。

実はダチョウをやっていますが、あまり宣伝しないというのも、そのあたりにあるんです。本当にしたいという人は来ますからね。そのとき実績をもとに組合をつくるかもしれません。

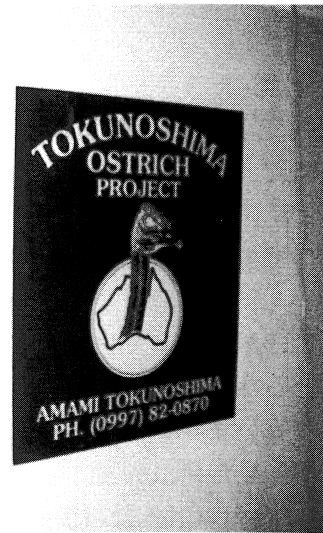
萩野：組合方式よりも農業法人の方がいいかもしれませんね。

泉：組合はやめろと商工会の方からもいわれました（笑）。

これだけは聴きたいのですが、ダチョウは農産物として認められていないような気がするのですが。

萩野：そうですね。それは農業関係の補助金の獲得という意味なら、農産物として考えない方がいいかもしれません。確かに補助金は事業をたちあげるとき、拡大するとき魅力的ですが、逆に、補助金は事業を拘束します。

例えば、施設を改修したくても、補助事業で建てた物だと簡単にはできません。農業を拘束している補助金をわざわざ利用しないでいいんじゃないですか？



写真：徳之島オストリッチプロジェクトポスター

泉：知り合いが牛舎を拡大したのですが、そのようなことを聞きましたね。

○ダチョウ飼育固有の苦勞

萩野：ダチョウというのは、暖かいところじゃないと育たないのですね？

泉：いいえ。北海道でも育ちます。

萩野：えっ？そうなんですか？

泉：雪の中走り回ってます。やっぱり、肥育ですね。寒いところだと、身体が小さいということです。それに、羽根も汚いらしい。

萩野：そうでした。羽根はどうされているんですか？

泉：羽根はまだ出荷してないです。羽根を出荷するためには、牧場を変えないといけないんです。下を芝生にするんです。それでも内側の一部しか羽根をとれないんです。

萩野：あまり、率のいいものではないですね。

泉：はい。

萩野：ダチョウは今繁殖しているんですか？

泉：卵を孵卵器に入れて孵化していますが、これが一番難しいです。生まれたばかりの雛には臍の尾がついているんです。ここらばい菌がはいって死ぬものもいるんです。今は消毒しています。

他にも、飼育器のなかで、他の雛に乗られて股関節がひろがってしまったり、挫いたりしてしまったりするのがいます。

餌の分量なども難しいんです。

萩野：餌は何を食べさせているんですか？

泉：ダチョウ専用の餌があるんです。

萩野：オーストラリアからですか？

泉：はい。ゴールドコーストのあるあたりでダチョウは飼育されていて、そこから餌を輸入するんです。

雛には強制的に餌を食べさせることもあります。ミキサーで砕いた餌をホースで強制的に食べさせるんです。これはオーストラリアでもそうです。生後1ヶ月まではこれが続くことがあります。



写真：ダチョウ牧場の泉兄弟

萩野：子供ですね。ダチョウの性格はどうなんですか？

泉：荒いんですね。家で飼っていた小型犬を

生後2ヶ月のダチョウが追い掛け回すんですよ。

萩野：恐ろしいですね。

泉：ダチョウの脚は人間と逆ですから前に蹴るんです。危ないですよ。

○今後の展開：地域資源としての家族

萩野：今後の展開はどのようにお考えですか？

泉：やはり、肉を売って、あとは皮製品などを販売して、徳之島ブランドを作りたいということですね。

萩野：今度お父さんはどのようなことをされようとしてますか？

泉：父は今度キャッサバを作ろうとしてます。去年の暮れから植えだしました。

萩野：忙しいですね。でもキャッサバは利幅が少ないときいてますが、

泉：そうですね。去年の暮れからの手伝いは大変でした(笑)。弟は気にいったらしく、キャッサバは僕がやるといってます。

萩野：ご兄弟は何人いらっしゃるんですか？

泉：三人です。真ん中が女の子です。弟はカナダ、妹は中国へ留学しました。

萩野：なかなかユニークですね。

泉：弟の韓国・台湾の友達はいろいろ商売につながってますし、家族は棲み分けをやってます。

萩野：お父さんの才覚ですね。

泉：できれば将来中国に牧場が作れないかを考えています。人件費を考えると魅力的です。

萩野：中国進出は先駆けてやらなきゃいけませんね。他の人がやったら旨みが減りますね。

ところで、沖永良部ではエミューをやっていますが、ライバルになってませんか？

泉：オーストラリアの牧場の方にダチョウ

を始める時に尋ねたんです。エミューでなんか有名なものがありますか？といわれて安心しました。やはりダチョウなんです。

萩野：なるほどですね。

○新たな付加価値の形成をめざして

泉：だから僕たちがやっているのは、ウコンを雛の頃に与えたり、アロエを餌に与えています。これがいいみたいですよ。

萩野：それはいいですね。鹿児島県本土じゃできない。差別化につながります。

泉：実は鹿児島のレストラン「ラインパッハ」に入れてみました。嫁の母親の知合いだったんです。なかなか好評です。

萩野：よかったですね。



写真：アロエのハウス栽培

泉：ある方からキロ2千円といわれたんですが、お断りしました。国産・徳之島産・フィレ肉で最低4千円を出したいですね。こだわっているんです。今は3千円ぐらいなんです。付加価値つけないとですね。

僕たちの思いは単品料理としてのダチョウなんです。そんな料理をつくってくれるところに卸したいですね。

萩野：いいですね。差別化どんどんやってください。

泉：ウコンダチョウとか、徳之島ダチョウ

とか。

萩野：いいや、泉ダチョウでしょう？自分の名前をつけていいですよ。これが差別化です。黒牛になってはいけません。商標とったらどうですか？特産品協会とかがバックアップしてくれますよ。

泉：そうですね。商標までは考えていなかったです。

萩野：今、鹿児島島の食材をつかった薩摩フレンチをつくらうとしています。是非、ダチョウを候補にいれましょう。

泉：よろしくお願いします。それとアロエ・ベラもいれていただくとうれしいです。自慢の味のアロエなんです。

萩野：そんなに違うんですか？

泉：香りですね。違いますよ。

以上

■インタビュー後記

今もダチョウを地域資源として捉えてよいものか、疑問は払拭されていない。ダチョウは、新しいビジネスチャンスそのものであり、地域に固定されたものではないからである。

その点では、泉氏親子で展開されている事業は最先端を走っているわけであり、国際的な経済環境も見据えたすばらしい戦略をたてている。ただし、今後、競合相手が増加することも間違いなく、いかに付加価値をあげていくことに事業の将来がかかっている。

この付加価値に徳之島のもつ地域資源が寄与できそうなことは注目し値する。ダチョウは地域資源ではないが、ウコンやアロエは地域資源であり、ダチョウの付加価値を高めることにつながる。地域資源の利用方法としては、本連載記事はじめてのパターンであり、示唆に富む事例となっている。

また、泉氏の家族の国際感覚はすばらしいものがある。これは離島から出るならば、海外でも東京でも鹿児島でも、あまり大差がな

いという感覚から生まれたものではないだろうか。これこそ、本研究プロジェクトである島嶼地域の研究の対象となるものである。



○データ

2005年3月29日(火) 徳之島町商工会にて
取材

○有徳之島公益社

代表取締役 泉 哲仁 氏

有泉公益社

徳之島オストリッチプロジェクト

〒891-7101

大島郡徳之島町亀津828-1

電話 0997-82-0870