

始良市特産品協会 会員インタビュー

屋久島ふれあい食品 株式会社 様



始良なのに屋久島？ 屋久島なのに始良？

「屋久島ふれあい食品株式会社」は始良市特産品協会の会員である。先日大阪市の京セラドームで開催された関西かごしまファンデーにも出展されていた。確かに、その他の物産展にも市特産品協会として参加されている。

しかし、会社名は屋久島ふれあい食品である。なぜ、始良市特産品協会の会員になっているのだろうか？

素朴な疑問を胸に、始良市西始良に所在する事務所に代表取締役の大迫さんを訪ねた。

ホームページを拝見しました。屋久島のたんかんを使ったたんかんジュースやたんかんゼリーをはじめ、多くの商品を展開しておられますね。平成23年に会社を設立されたとのことですが、設立の経緯はどのようなものだったのでしょうか。



「もともと私の親戚が屋久島でたんかんジュースの販売を中心に事業をしていたのですが、亡くなった後、事業承継をする人が誰もいませんでした。そうなると、周囲の農家さんも皆困りますし、使用していた加工センターには資材がいっぱい残っていましたので、それも処分しなくてはなりません。それにも大変お金がかかるという状況でした。

そんな状況で、地元を引き受ける人がおらず危機感を抱いて、地元のためにやらなきゃいけないということで、私が事業を引き継いだ形です。」

なぜこちらに営業所があるのでしょうか。

「社会人になった後、仕事の都合で27歳のときに加治木に住んだのが始良との接点です。こちらの西始良には昭和61年から住んでいます。途中、一時鹿児島市内にも住んでおりましたが、またこちらに帰ってきたので、もうだいたい30年くらい始良に住んでることになりますね。」

独立前は、会社社長

大迫さんは屋久島出身だが、もともと屋久島に関連した仕事をされていたわけではない。鹿児島市に本社のある会社でサラリーマンをされていた。

その会社ではどのような事業に携わっておられたのでしょうか。

「珍味や豆菓子などを製造企画、販売する会社に勤めていました。スーパーのお菓子コーナーにいけば、いろいろと並んでいますよ。」

屋久島のたんかんを使用したお菓子などもあったのですか。

「いやまったくそういうのはなかったですね。ただ、私はかねてから、いずれ屋久島に関連した仕事をしたいという夢がありました。

夢はあったんだけど、なかなか独立に踏み切れなかったのは、勤めていた会社で最終的に社長をしたからです。社長業を6年して退職して、独立したのが平成23年。その会社には26年いたかな。

一般的に、起業したときにまず苦勞するのが販路。だけど、私の場合は前職のときに築いたルートをいろいろ持っていたから、販路は比較的順調につくっていけましたね。」

たんかんの皮（ピール）を活用した新商品



販路については好発進ができた。しかし、売れ行きという点ではそこまで順調でなかったようである。

「かつての得意先のところに持って行っても、屋久島の商品っていうだけではなかなか売れないわけ。例えばこのたんかんジュース、以前はたんかんの皮は捨てていました。

私はそこに目を付けて、たんかんの皮（ピール）で何かできないかと考えて自宅で研究した結果、できたのがこのチョコレートです。」

その商品が「プチピールチョコ」である。

プチピールチョコ、私も食べたことがあります。お酒のつまみにも合うなあと思いました。

「けっこう人気のある商品ですよ。最初はたんかんジュース、たんかんプ

チゼリー、たんかんどら焼きから始めていって、その後、こちらのプチピールチョコを作ったり、補助事業で新商品を開発したりと進めていって、それと同時に、東京や大阪での展示会に積極的に出ていきました。」

テレビショッピングやインターネット通販も開始するなど、事業の拡大は続き、今に至る。こちら



の事務所にも、所狭しとさまざまな商品が段ボールに入って積まれている。

隣の部屋は、商品の梱包を行う部屋とのことで案内してもらったところ、ここでは、トビウオを使った豆菓子やたんかんゼリーなどが出荷を待っている。

屋久島にはどのくらいの頻度で行かれるんですか？

「年に4、5回ですね。屋久島では現地のスタッフに任せていて、私はこちらで販売に徹しています。」

先ほどたんかんのピール利用のお話をさせていただきましたが、会社案内には「たんかん加工品の「ゼロ・エミッション（廃棄物を削減しようとする取り組み）」を目標に活動し、世界自然遺産の島 屋久島の雇用拡大と地域活性化に貢献してまいります。」と謳ってあります。

ゼロ・エミッションとして、たんかんのピールに以前から関心を持たれていたとのことですが、そのことについて、もう少しお話を聞かせてください。

「前の会社で豆菓子に携わっていた関係で、たんかんの皮を豆菓子に使うというアイデアはもともと持っていました。昔は全部廃棄していたピールを、去年は約1トン使いました。ピールだけの販売もし





ています。」

ピールだけ？皮だけの販売の目的はどこにあるのでしょうか。

「県外の企業で、私たちのたんかんのピールを使った商品を販売しているところがあります。ピールを使ってチップスを作るとか、けっこう幅広く使えるんですよ。」

屋久島への思い、そして独立へ

「屋久島の雇用拡大と地域活性化に貢献」とありますが、それはやはり生まれ育った屋久島のために何かしたいというお気持ちの表れですか。

「そうですね。屋久島に帰るたびに耕作放棄地がものすごく増えているのを感じます。自分の地元がさびれていくのを見るのは嫌でしょう。少しでも雇用を作ってあげられたらという思いがあります。」

いずれ屋久島に関連する仕事をして、屋久島に貢献したいと思っていたとのことですが、いつ頃からそのように考えられるようになったのですか。

「40歳代後半くらいかな・・・

それまでは島に帰るつもりもなかったし、とにかく子育てで手一杯だったから、子どもたちが成長するまでは、そういうことを考える心の余裕はなかった。

周りの人でもそういうことを考えるのはそのくらいの年齢みたいだね。それまで仕事に追われていたけど「俺の人生、このままサラリーマンで終わるのか。」みたいな感じで（笑）。」

53歳で社長に就任された大迫さんは、社長業をしつつ、将来の独立に向けて準備を進められて、結果「屋久島ふれあい食品株式会社」を設立された。

始良市特産品協会の「オブザーバー」として

始良市外出身者として、始良市を「外から観る」観察眼をお持ちの大迫さんは、食品業界に長く勤めてこられ、最後は社長として会社経営に携わった経験や、これまで培ってきたノウハウを始良市のために提供していきたいという思いを強く持っている。

「屋久島の特産品を使っているんな商品をつくってきたから、この知恵を始良市のために活かしていきたいです。始良市特産品協会の会員みなさんは、地元で長く事業をされてきた方が多いし、しかも少数でされているから、商品をつくるのと売るのが同時進行になってしまっていて、物産展のときなどは大変でしょう。」

私は、前の会社では社長をして、いろんなところに人脈もあり、どこに売るべきかというのも分かっている。

県外で開催される展示会に行ったり、現地のスーパーマーケットを見たり、そういう経験が大事。特に展示会は一番勉強になります。みんなが今どういうものをつくっているのかというのが分かるし、今は容器とかデザインとかみんな凝っているよね。」

今後の特産品協会はより「稼ぐ」ことについて考えていかなければならないと、大迫さんの言葉にも力が入る。つい先日も、若手会員の方を連れて始良市内の加工施設の視察に行かれたそうだ。

「確かに老朽化している施設は多いけど、始良にも良い商品はたくさんあるわけだから、それらを見直したり、各特産品の組み合わせを行ったりして、新しい特産品の開発もしないといけない。せっかく空港も近いのだし。」

屋久島ふれあい食品株式会社の本社は屋久島にあるが、始良に営業所を設けることで雇用の機会も提供している。大迫さんは、始良市の新しい特産品開発に向けて、国県の補助事業なども積極的に活用する一方で、今後の特産品協会運営にもこれまでのキャリアを活かした「オブザーバー」としての立場で携わっていきたいという。

「階段はいっぺんに10段もあがれないでしょ。1段ずつ。だけど地道にそれを続けていくのがいちばん難しい。」

始良の魅力

屋久島出身の大迫さんにとって、始良の魅力はどのようなところにあると思われますか？

「始良に長年生活してみて感じるのは、ものすごく住みやすいということ。私が住んでる西始良は、奄美とか種子島出身の人もけっこういるんだけど、やはり生活のしやすさというのが魅力なんじゃないかな。」

始良市特産品協会会員として、始良の特産品と屋久島の特産品を比較して、どんなことを思われますか。

「県外の人にとって、屋久島はやはり知名度があります。「屋久島」というだけでパッと目を向けてくれる。それに比べると、始良は知名度をあげるのが課題だと思います。「始良」を何と読むのか知らない人も多いですね。「アイラ？鹿児島島のどのあたり？」という現状を変えていかないといけない。

始良は有機農業が盛んでしょう。私たちも始良の野菜と屋久島の特産品を使って何かつくれないかいろいろ検討しているところです。

食品業界に長くいたし、これまでいろんな商品をつくってきたから、これらの経験をぜひ始良の特産品開発に貢献できればと思っています。」

大迫さんにとって、特産品とは何でしょうか。

「特産品・・・、その地域で特別につくられているもの・・・ちょっと違うかな。種子島は安納いも、屋久島はたんかん・ぼんかん、奄美はプラムとかはパッと浮かぶから、その地域に根付いた商品が特産品であるということができると思います。その地域の商品ではなくその地域に「根付いた」商品。それが特産品だと思います。」

こちらの会社をはじめるときに言われたのは、その地域で昔からつくっているものを商品にしたほうがいいよということでした。根付くということはその風土にもあっていて、歴史もあってということですね。」

先を見通す洞察力を養うこと

最後に大迫さんはこのように語った。

「SIGHTという言葉があります。企業経営をしていると、先を見通す洞察力が求められます。3年先、5年先、10年先を考えていかないといけない。

特産品をつくっていくのにも、長い時間がかかります。一朝一夕ではできない。その認識を協会としてもより共有していきたいと思います。」

お問い合わせ

〒899-5656

鹿児島県始良市西始良4-13-11

屋久島ふれあい食品 株式会社

電話 0995-73-6910



取材者

〒899-5492

鹿児島県始良市宮島町25

始良市役所 商工観光課 商工振興係

電話 0995-66-3145