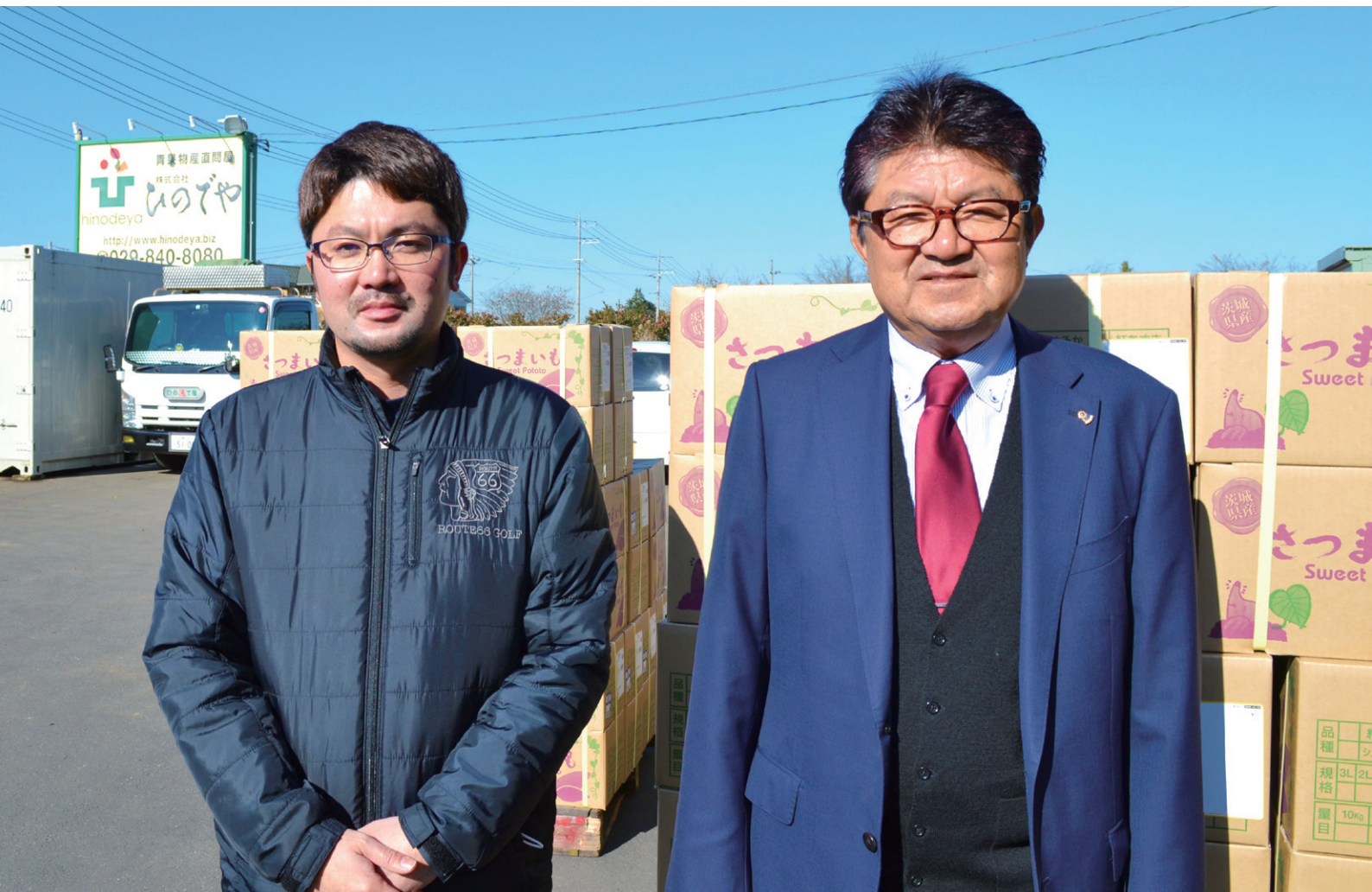


株式会社ひのでや

代表取締役 瀧 喜一 氏
専務取締役 瀧 雄太 氏



茨城県かすみがうら市に本社を構える株式会社ひのでやは、創業80年以上を数え、国内最大級のサツマイモの仕入量を誇るパイオニア企業です。

同社は、約350軒の契約農家との共存共栄、加工品の製造・販売によるサツマイモの高付加価値化を実現したことで、「地域未来牽引企業」と「はばたく中小企業・小規模事業者300社」に選定されています。

インタビュー日：2020年12月22日
〔聞き手：筑波総研(株) 代表取締役社長 野口稔夫〕
〔文・写真：筑波総研(株) 主任研究員 富山かなえ〕

企業概要

本 社：茨城県かすみがうら市深谷381-1
設 立：1972年(昭和47年)
事業内容：サツマイモ、ゴボウ他、農産物の生産、
各種加工品の販売
従業員数：55名
選 定 等：経済産業省「地域未来牽引企業」
中小企業庁「はばたく中小企業・小規模
事業者300社」

瀧社長のご略歴、事業に携わるようになった経緯などをお聞かせください。

15歳で「商売の道」を悟る

1954年、私は筑波郡谷田部町（現つくば市）に5人兄弟の長男として生まれました。15歳の時に父が亡くなり、母も病弱だったため、私は高校を中退し、父のわずかな生命保険金を頼りに、農家からスイカやメロンを仕入れる事業を始めました。

家族を支えるため、私は寝る間を惜しんで仕事に励みました。時には、筑波研究学園都市の開発に係る計画地内の樹木伐採業務を請け負い、取引農家の方とともにチェーンソーで木を伐採して、製材販売事業を行ったこともあります。

農協とも取引しようと考え、起業した頃の頃に事務所を訪ねました。しかし、組合長から「15歳の坊主が相手では、騙しても騙されても、気分が悪いから、取引はしない」と突き放され、悔し涙を流しました。

実はその約40年後、偶然、つくば市内の病院で車椅子に乗った当時の農協の組合長と再会しました。元組合長は「君に謝ることがある。あの時は厳しいことを言ってしまい、本当に申し訳ない事をした。ずっと心残りだったんだ」と頭を下げられました。

私も「大変悔しい思いをしました、同時に、人の信用が第一という『商売の道』を教えられた気がします」と伝えました。あの経験での気づきがあったからこそ、約50年が経った今でも商売を続けられているのだと感じています。

25歳で取引先の婿養子に迎えられる

様々な経験を積み、徐々に取引先も増え、20歳の時には毎日大型トラック3台分を出荷するまでに事業を成長させました。

そして、25歳の時、長年、スイカやメロンなどを取引していた「ひのでや」の社長、瀧亮一から、「うちの一人娘と結婚して、婿養子にならないか」と言われました。そして、1979年の結婚を機に、当社の業務に携わることになったのです。

当時、社員は7~8人と少なく、私は社長の片腕として、出荷作業のほか、銀行との折衝や資金繰りを担当しました。累積赤字解消のため、必死に知恵を絞り、約3年で黒字化に成功しました。

「喜一、俺の後は任せた」

先代は、まるで我が子のように私を可愛がってくれました。しかし、私が入社した時、先代はすでに肝硬変を患い、入退院を繰り返していました。

そして、私が30歳の時、先代は吐血しながら「喜一、俺の後は任せた」という言葉を残し、50歳という若さで亡くなってしまいました。

社長に就任後、日本はバブル景気となり、道路が未整備の土地でさえ見る見るうちに高騰しましたが、私は一切手を出しませんでした。なぜなら、好景気で物の価値が高まった時に商売をしても、会社の利益は増加しないと直感していたからです。

逆に景気が悪い時は、売り先に苦心している生産者から農産物を安く大量に仕入れ、付加価値をつけて高く販売するという戦略を貫き、会社の利益につなげていきました。

貴社の歴史や事業内容をお聞かせください。

国内最大級のサツマイモ仕入量を誇る

当社の歴史は、先代の父である瀧徳太郎が、1940年に創業したことに始まります。戦前戦中の食料不足の時代、農家から仕入れたサツマイモやゴボウを米袋に入れ、現在のJR神立駅から東北地方や北海道へ貨物車で出荷していました。

その後、茨城県の特産品であるメロンやスイカ、梨、栗なども扱いましたが、すぐに傷んでしまうため、収益も不安定で、人材も育ちませんでした。

そこで、サツマイモやレンコン、ジャガイモなど日持ちする農産物の取扱量を増やし、安定した供給体制の確立と流通経路の拡大などに努めました。そして現在では、国内最大級の仕入量を誇るまでに事業を拡大しています。



契約農家から仕入れた大量のサツマイモ

県内外約250軒の契約農家との厚い信頼

当社が取り扱っている農作物は、全体の約8割がサツマイモです。その他にゴボウ、馬鈴薯(ジャガイモ)、ニンジン、レンコン、タマネギなどがあります。

これらの農作物は、茨城県鹿行地域を中心に、県内外約250軒の契約農家から仕入れており、中には、親子3代、60年以上お付き合いしている農家もあります。

当社は、契約農家との信頼関係と公正な取引を大切にしており、作付面積の全量買付を基本としています。また、不作により収穫量が確保できない場合もペナルティを課すことはなく、単価も出荷組合の価格基準で設定しています。

さらに、高品質な農作物の収量拡大を目指し、土壌改良や栽培方法の指導、重労働となる収穫の代行など、農家の負担軽減と収益向上を支援しています。

そのほか、契約農家との共同旅行も企画しています。前は、震災で被害を受けたまちを訪問し、語り部の方からお話を聞く機会を設けました。

今後も「ひのでやと契約していて良かった」と言ってもらえるよう気持ちのこもった取引を続けていきたいと考えています。

サツマイモの安定供給体制を構築

当社が取り扱うサツマイモは、高い糖度が特徴の「紅はるか」をはじめ、当社オリジナルのサツマイモ「紅和み」など、計8種類です。

実は、収穫したてのサツマイモは、糖度が8度と全く甘みはありません。そこで当社は、旬の時期はもちろん、年間を通して美味しいサツマイモをご提供する体制を整えました。



県内に6つある自社倉庫では温度管理が徹底されている

まず、9～10月に収穫したサツマイモは、原料保管倉庫で管理し、11月にキアリング倉庫で蒸気処理を施して糖度を上げ、その後は温度管理を徹底した倉庫で保管することで、年間を通じて多様な需要にお応えしています。

また、国内最大級の仕入量を取り扱う中で、必ず発生する規格外品については、様々な商品に加工し、2016年に開店した当社直営の販売店「サンパタータ」で販売しています。



(写真提供：ひのでや)



特別貯蔵庫でじっくり熟成させた超熟成焼きいも「紅和み」(上)
かすみがうら市推奨品指定の熟成焼きいも焼酎「美並の恵」(下)

「熟成焼きいも」などの海外販路拡大

サンパタータは、英語のsun(太陽、日など)とイタリア語のpatata dolce(サツマイモ)から考えた名前です。「ひのでやのサツマイモ」という意味です。

店内では、低温貯蔵庫で1年以上熟成させて極限まで糖度を高め、専用機で焼き上げた「超熟成焼きいも 極甘 紅和み」をはじめ、糖度40度以上の熟成焼きいもを使用した焼酎「美並の恵」など様々な自社製品を取り揃えています。

また、茨城県と連携して、長期保存を可能にした「熟成焼き芋原料」などの海外販路拡大にも取り組んでいます。現在、マレーシアやタイの高級デパート「サムアイ・パラゴン」のほか、東南アジア各国へ輸出しており、業績は右肩上がりです。

経済産業省「地域未来牽引企業」に選定

当社は、契約農家との共存共栄を図りつつ、加工品の製造・販売によりサツマイモの高付加価値化を実現したことが高く評価され、2018年に経済産業省から「地域未来牽引企業」に、2019年には中小企業庁から「はばたく中小企業・小規模事業者300社」に選定されました。

昨今、農業など一次産業を取り巻く状況は、生産地における後継者不足をはじめ、安価な輸入品の増加などにより、厳しい現状に直面しています。

そのような中、国から各種選定を受けたことは、当社にとって大変励みとなります。今後も長年にわたり培ったノウハウをもとに、農業の未来を支えて参ります。

社訓に込めた想いや人材育成、社員への想いをお聞かせください。

「笑顔で和をもって」が紡ぐ絆

当社の社訓は「笑顔で和をもって」です。これは、昔、私が繁忙期にブツブツと文句を言いながら仕事をしていた時、先代から「トップが疲れた顔をしていると会社の活気が無くなるから、笑顔でいろ」と叱られた言葉がもたっています。

現在では、会社の看板を背負っている身として、商工会など外部の会合に出席した際も、「瀧さんはいつもニコニコと笑顔ですね」と他の出席者から驚かれるほど、常に笑顔を心がけています。

実は10数年前、派閥争いが発生して社内の雰囲気不安定となり、交通事故が多発した時期がありました。その後、改めて「笑顔で和をもって」を徹底したことで社内が安定し、ここ5、6年は無事故で、業績も伸びています。

また、長年、当社に勤めている社員の中には、息子を会社に入れたいと希望し、親子2代で勤務している者もいます。かけがえのない人生の多くの時間をひのでやで過ごしたいという気持ちに、大変感謝しました。

さらに、当社で受け入れている外国人の技能実習生も、帰国の途に着く際、一度乗ったバスを降りて私に駆け寄って抱きつき、涙を流して別れを惜しんでくれます。外部の方からは、どのような教育をしているのかと驚かれますが、これこそ「笑顔で和をもって」が紡ぐ絆なのです。



外国人技能実習生が懸命に作業する様子

最後に、今後の展望や事業承継についてお聞かせください。

茨城県産農産物の魅力発信のパイオニア

茨城産のサツマイモは、ねっとりとして甘みが強いのが特徴です。現在では、サツマイモが育たないと言われていた北海道など寒冷地でも収穫できるようになりましたが、私は、茨城産のサツマイモが一番美味しいと自負しています。

現在、当社のサツマイモは、全国展開のスーパーや量販店をはじめ、東南アジアの消費者の方々から、高く評価いただいています。

これからも様々な需要にお応えできるよう、今後は、私の息子で専務取締役の雄太を筆頭に据え、引き続き、契約農家との信頼関係を大切にしながら、茨城県産の農産物の美味しさを発信するパイオニアとして、社員とともに笑顔で絶やさず日々精進して参ります。



瀧社長（中央）、瀧専務（中央右）、筑波銀行千代田支店 木村支店長（右）、聞き手・野口稔夫（左）

この度は、長時間にわたり貴重なお話をお聞かせいただき、誠にありがとうございました。御社の今後益々のご発展をご祈念いたします。