



こだわりの少量生産へ  
シフト

「うちでも中国産たけのこの脅威は大きく、価格の下落、売り上げの低迷に打ち勝てず、生産規模を十分の一以下に縮小しました。その後、なんとか商売が続けてこられたのは、市内のスーパーや小売店さんのおかげもあるし、小さいながらも利益の出る体制に変えた結果かもしません」

## こだわりの少量生産へシフト

業態を縮小し、これからと考えていた平野社長に転機をもたらしたのは九州資本のディスカウント店の市内への進出だった。九州の会社だから扱うたけのこは、熊本や鹿児島産だろうと思いつ店に行つてみたところ、並んでいるのはすべて中国産だつたことに驚いた。「島根ではたけのこは掘るもの、も

支援センター、県商工会連合会などから様々な支援や助言をもらう機会も増え、既存商品のレベルアップと宍道湖産しじみを使つた新規商品開発が進んでいった。

「今まで自分の中だけでも商売をしていましたが、様々な機関との出会いでその認識が変

らうもので、自分では買ったことがないという人が多い。買うとしても安い中国産で十分ということなのか：」と考へたという。

島根の素晴らしい食材  
素材の良さを生かすため  
全ての工程を手作業、手  
で商品にしています。

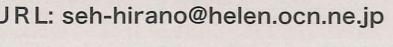
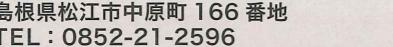
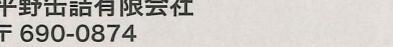
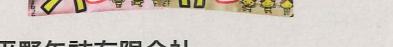
島根の素晴らしい食材、  
食材の良さを生かすため、  
全ての工程を手作業、手作  
で商品にしています。

ンのカフェ、プロントのメニューにも期間限定で採用され、手応えはありました。が松江ではなかなか受け入れてもらえない。それならば、東京で全国を相手にやるしかないという方向に決めました。ただし商売を拡大する気もないし大きく儲けようという気もありません。ただこれまで支援をいただいた行政や関係した皆さんのために島根のいいものを、いい商品としてきちんと消費者に届けたい。これ

豊田佐吉の言葉を借りれば「障子を開けてみよ、外は広いぞ」と、まさにその通りの展開だと平野社長はいう。場所を変えてみれば何が起こるかわからぬのが世の中。宍道湖のしじみ漁も回復傾向に転じている。震災以降東北支援のために動いたり、スーパー・マーケットトレードショーに出展し商機を見出しながら、平野缶詰の動きはここ数年で大きく変わったといえよう。「自分の夢は自分で叶えるしかない」という信念を胸に、平野社長の挑戦は続いているが、豊田社の使命だと今は思っています」



平野缶詰有限会社  
〒 690-0874  
島根県松江市中原町 166 番地  
TEL : 0852-21-2596  
URL: [seh-hirano@helen.ocn.ne.jp](mailto:seh-hirano@helen.ocn.ne.jp)



少量生産ながら利益の出るこだわりの商品づくり  
事業撤退、規模縮小の過去から学んだ経営戦略で  
市場を拓く

島根のいい食材をていねいに加工し、全国販売に挑む



松江市中原

## たけのこ水煮 商機を見出す

は「平野川魚問屋」という屋号で宍道湖のアマサギやシラウオ、中海の赤貝などを扱っていたが、事業は次第に拡大。大正年間に入つてからはサバやイワシの缶詰を製造するようになり「平野缶詰」という社名になつた。現在は家としては八代目、有限会社としてからは二代目にあたる平野靖雄社長が経営にあたる。しかしその長い歴史には数々の苦難があつたと  
いう。

かなり大きな借金を抱えての再出発ではあつたが、当時はたけのこ水煮に負けなしという雰囲気と、島根県産のたけのこ水煮は孟宗竹の品質世界一と言われる京都産のたけのこに比べても遜色がなかつたため、よく売れ利益も出たといふ。さらに当時としては珍しかつたビニールパック詰めしたたけのこ水煮を東洋製罐の技術協力のもと、全国のメーカーの中でも最も早い時期に商品化することで、松江市内のスーパーや商店等への販路を開くこともできた。

「私は24歳で社長になりましたが、その頃は不安でいっぱいでした。うちの商売は島根のたけのこを県外に業務用として販売し、県内にはフキやレンコンなど島根でとれないものを持ってくるというものでした。しかし流通が発達し大手も進出してくるなど、状況は年々厳しくなりました」

その後、たけのこ水煮市場は大きな変貌をとげる。それまで安いだけだった中國産たけのこが、80年代から日本市場に合わせて品質を高め、国産品を脅かすようになつた。同業者の中には取引先を失い廃業したり、転業を余儀なくされたところも多數あつたといふ。

# 平野五語

有限公司