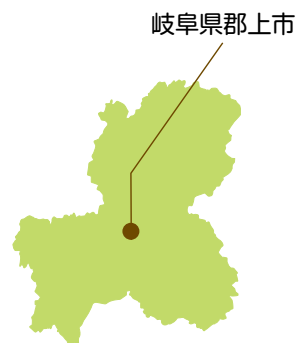


わさび屋株式会社

※2018年3月現在

代表者名	森 紀子	資本金	10 百万円
設立年	2010 年 9 月 1 日	売上高	19 百万円 (2016 年 8 月期)
事業内容	生産 (わさび)、消費者直売、加工・製造	経営規模	畑 0.2ha
従事者数	5 人 (うち女性 3 人。女性内訳：役員 1 人、管理職 1 人、一般職 1 人)		
女性活躍支援	[女性に配慮した取組み、実績のある制度・支援] 介護休業、短時間勤務制度等の措置、時間外労働及び深夜業の制限 [女性に配慮して取組んだ環境整備] 施設設備関係 (休憩室)		



経営概況

わさび屋株式会社は郡上市の蛇穴と呼ばれる鍾乳洞のわき水でわさびを栽培し、加工・販売に取り組んでいる。

2008年、建設会社を経営する森信介氏が地元わさび農家と知り合い、後継者を探していることを知った。異業種への事業拡大を考えていた信介氏は、山菜採りが趣味だったこともあり、わさび栽培に取り組むことを決意。2010年にわさび田を譲り受ける。当初は信介氏を中心に運営する予定で建設会社の駐車場に加工施設と直売所を作ったが、建設会社との両立は難しく、妻の紀子氏に取り組むこととなった。現在は直売所の店長を

務める三島由美氏と長女の3人で運営している。

農業は通年雇用が難しいため、草取りや4,000本以上の苗を植える繁忙期には、子供を通じてできたママ友に声をかけ、非常勤パートとして手伝ってもらっている。

最初の4年間は大幅な赤字の連続だったが、6次産業化商品として開発した加工品「わさび塩」と青果わさびの販売が伸びて2016年8月期の売上は1,948万円、経常利益100万円と黒字化することができた。

1. 経営者の理念・意識改革

わさび屋を立ち上げる以前、紀子氏は信介氏の経営する建設会社で事務と経理業務を担っていた。経営を任されたとき、農業・経営のどちらの経験もなかったことから、最初の1年間は栽培方法を学び、生産を軌道に乗せることに集中した。青果は消費期限が短いため当初から加工を見据えており、生産体制が整った後は加工に向き合った。現在、青果と加工品の比率は4対6となっている。

郡上は戦後間もないころ、わさび産地だった。そんな郡上を再びわさびの産地にしたい、そして



農業における女性経営者の地位を確立し、地元女性の活躍の機会を作りたいという夢を持ってはじめたが、当初は借金の返済もままならず、つらい時期だったと紀子氏は話す。

そんな気持ちを変えたのが、三島氏のがんばりだった。新商品のアイデアを出し、試作・試食を重ねて開発、販売を手がけながら紀子氏のサポート役として経営にも参画している。

紀子氏は「誰かが魂を注がないと、会社はすぐにつぶれる」と考えており、経営者としての能力向上・社員の経営参画・意欲の喚起に努めながら、女性経営者として魂を注いで事業展開してきた。

2. 女性が働きやすい環境の整備

正社員・非常勤パートはすべて女性であることから、女性が働きやすい環境や制度の充実に力を入れてきた。紀子氏の子供2人はすでに成人したが、もっと子供に関わる時間を作ればよかったと感じていたこともあり、「5人の子供を抱えながら店長を務める三島氏のがんばりに応えて、福利厚生を充実させることが大切だと考えるようになった」と振り返る。子育てに配慮し、学校行事のある日に休暇をとれる形にしている。また、作業着をピンクにするなど女性らしさを感じさせる労働環境の整備、コミュニケーションの充実に努めている。

就業規則・育児介護休業規程・退職金制度はまだ定めていないが、現在導入に向けて準備中である。パートの正規雇用も視野に入れながら、高齢化・過疎化が進む地元で女性の雇用促進を進め、地域の看板となる企業を目指す。

3. 女性のアイデアを活かした商品開発

同社の「激ツンわさび餃子」「わさび塩&クレソン」などの商品は、紀子氏と三島氏の二人三脚で企画開発したものだ。定番の「わさびのり」「わさびみそ」も含めた商品が地元の直売所・店

舗・ホテルの朝食などに採用されるようになり、売上増加につながった。

わさびは1年中収穫できるという強みがあり、注文があるたびに加工することで、ロスを出さない。これまで開発した商品は廃版になったことがなく、マスコミで何度も取り上げられているのは、女性目線の商品開発が消費者に受け入れられた結果ととらえている。

2016年にはチューブ入り練りわさび「あらずりわさび」を発売。市販の練りわさびに使われているホースラディッシュ（西洋わさび）を使わず、わさび100%で無着色、そして、常温で10カ月保存ができる。本来の風味を味わえる製品にするために、三島氏と共に1年半かけて開発した自信作だ。常温で保存できる商品がどうしてもほしいという思いから生まれ、この商品で海外への展開も可能となった。

夜中の12時過ぎに「商品アイデアが浮かんだ」という連絡が届くこともあるほど、三島氏の高いモチベーションに紀子氏は刺激を受けている。こうした労働意欲は、代表者・女性経営者として理念を示してきた一定の成果であり、今後も社員との高い信頼関係を構築していきたいと紀子氏は意欲を示す。

審査委員の声

農業・経営ともに未経験だった代表森紀子氏が、女性店長・スタッフと共にわさび屋の経営に魂を注いでいる。女性店長は5人の子の母であり、高いモチベーションで代表をサポートしている。最初は「借金が返せばいい」とつらかったが、「社員が一生懸命やってくれるので、彼女たちのためにいっしょに経営したいと意識がかわった」との言葉に感銘を受けた。今後も地元女性と共に楽しみながら活躍されることを期待します。