

# 東北 VALUE SIGHT 宮城



株式会社齊吉商店 専務取締役  
**斉藤 和枝 (さいとう・かずえ)**

1961年、廻船業として1950年に創業した「齊吉商店」の3代目の長女として宮城県気仙沼市に生まれる。1982年、宮城学院女子短期大学卒業後に仙台水産入社。結婚後、1989年に実家である齊吉商店に入社。2002年から現職。  
株式会社齊吉商店  
〒998-0042 宮城県気仙沼市本郷6-11  
TEL 0226-22-0669・FAX 0226-23-2253  
E-mail : info@saikichi-pro.jp  
URL : http://www.saikichi-pro.jp

60有余年の歴史を持つ気仙沼随一の廻船問屋「齊吉商店」。十数年前より地元でとれる食材を使った水産加工品の製造・販売を開始し、主力商品の「金のさんま」と「気仙沼さんま笹寿司」で2度の大日本水産会会長賞を受賞。しかし、東日本大震災で、工場、自宅兼本社、支店は全壊。

今、再起を誓い港町・気仙沼の復興に向けた挑戦が始まった。

## つながり、助け合 っ て再起をめざす 気仙沼・齊吉 商店の挑戦

### 「ゼロ」からの再起を支えた、応援ファンド

震災前、気仙沼魚市場前にあった本店・本社事務所、同じ敷地にあった私どもの自宅、すぐ隣の弁天町にあった冷凍倉庫、さらに潮見町にあった工場、それらが事業の拠点であった。

昨年3月11日の津波でそのすべてを失った。損壊ではなく、片付けがいらぬくらいに無くなったのである。建物の鉄骨は津波の直撃を受け、草が風になびいたように地を這い、その鉄骨に他所からの大量のがれきがからまった状態。震災前の事業、建物、設備もろともすべてが失われた。

そうしたところにご縁があって、「セキュリテ被災地応援ファンド（以下、応援ファンド）<sup>1</sup>」のお話をいただいた。昨年4月24日に応援ファンド募集開始のプレス発表を行い、4月25日から募集を開始した。ありがたいことに、応援ファンドは約2週間で満額に達した。

### 取引先工場を借りての生産再開

並行して、中小企業基盤整備機構（以下、中小機構）のご支援で、仮設の工場上屋を建てていただけるとのことだったので、それにも申し込んでいた。当初、中小機構の計画では昨年8月には仮設工場が竣工する予定であった。

しかし、仮設工場の建設は遅々として進まなかった。政府の被災地支援制度の中身・詳細が固まっていな段階で、具体的な案件・問題が次々に発生し

たため、現実には発生する問題を個別につぶしながら支援制度の運用を決定しなければならなかったことが影響したのだろうと思う。

応援ファンドでご支援いただいた皆様、以前からのお取引先の皆様に、9月から商品供給・販売を始めることをお約束したのだが、仮設工場建設は6月になっても着工せず、気持ちばかりが焦る日々が続いた。

そうしたところに、岩手県の江刺（現在は奥州市の江刺区）にあるお取引先の工場をお借りできることとなり、ようやく昨年7月2日に生産を再開した。工場は、7月～8月の土曜・日曜を貸していただいたのだが、土曜日は先方様の業務を休みにして使わせていただいた。誠にありがたいことであった。

お取引先の工場をお借りしての製造は、あくまでも仮設工場が稼働するまでの“つなぎ”と考えていたので、仮設工場建設の遅れにより、9月以降再び困り果ててしまった。

ちょうどその時、別のお取引先の工場がたまたま空くことになり、そこを使わせていただくことになった。本当に幸運であり、タイミングに恵まれていた。



主力商品の「金のさんま」

### 今、ここできるところに集中する

結局、仮設工場が出来上がったのは今年3月10日。現在は内装工事中で稼働開始は4月末である。この工場は都市計画上の制限があって、規模は震災前の工場の約10分の1でしかない。

震災前、生産の半分強は業務用であった。震災前から、業務用を縮小して個人のお客様向けを拡充する方向にシフトしていたのだが、リスタートにあたって業務用の生産を行おうとすれば、相当規模の設備（機械、排水設備、動力等）が必要になるため、これはあきらめることにした。

業務用を手がけなければ、小さな規模の設備でも工夫して何とかなる。例えば従来は、製造のすべてを自前で行っていたものを、材料のカットは機材のある企業さんに委託するなどによって、私どもが得意な最終工程、仕上げの部分に特化できる。

震災後の立ち上がりには、できるだけ設備コストを掛けないことに腐心している。その分、個人のお客様に直接お届けする、ていねいで手作り感タップリの商品に特化する。商品アイテムも大胆に絞った。「10分の1の規模でよい」というよりは、「今、この場所できるところに集中する」という考え方である。

### お客様一人ひとりとのつながり

今年1年は、今の環境で供給できる内容の商品開発を考えている。新商品開発というよりは、販売の

温度帯とか日持ちとか、現状の商品をより扱いやすくするための開発と言うべきだろうか。それによって、従来、冷凍ケースがなければ販売できなかったものが、冷蔵ケースでもできるとか、日数的に取り扱えなかった関西の百貨店さんでも取り扱ってもらえとか、販売チャネルを増やすことができる。

今後は、齊吉商店のファンの皆様をどれだけ増やせるかが“カギ”になると思っている。商品を大事に作ることに併せて、お客様お一人おひとりとしていねいにつながっていくことが極めて重要であると確信している。お客様お一人おひとりとのそうした関係が、長く堅実な商売を続けさせていただく基となる。

このことは応援ファンドから学んだことである。応援ファンドには、お金のご支援は言うに及ばず、お客様とのつながりの大切さを教えていただいた。同時に、お客様との関係づくりの機会を与えていただいた。何よりも得がたいことであると感謝申し上げます。



もうすぐ稼働を開始する工場兼店舗。店舗から工場内部、製造工程を見ることが出来る。平成24年4月撮影。

<sup>1</sup> 応援ファンドの詳細は、本誌特集P2～5を参照。