

ISICO PRESS



P.02 巻頭特集

情熱と信頼を次世代へつなぐ 専門家の伴走支援で拓く事業の未来

石川県事業承継・引継ぎ支援センター

海浜あみだ湯 労働者協同組合 / (株)マイカーショップ谷口

P.06 サキドリ

(株)田中建設

P.08 フロム・ユーズ

(株)レガールファクトリー

P.10 One Step

(有)エステフーズヤチ /
(株)西脇水産

P.12

TOPICS

ISICOが運営する石川県事業承継・引継ぎ支援センターの伴走支援を受け、オーナー家(中央の3人)からUターンしてきた若者へと経営の火を渡した海浜あみだ湯(珠洲市)。詳しくは巻頭特集をご覧ください。
【表紙撮影 / 黒川博司】

情熱と信頼を次世代へつなぐ

専門家の伴走支援で拓く 事業の未来

石川県事業承継・引継ぎ支援センター

経営者が築き上げてきた事業の灯を絶やさぬこと。それは、地域経済の活力を守ることに他ならない。承継への道のりは平坦ではないが、国の委託を受けSICOが運営する「石川県事業承継・引継ぎ支援センター」は経営者の確かな羅針盤として、円滑なバトンタッチを無償で支援している。今回の巻頭特集では、同センターの伴走支援により困難を乗り越え、新たな時代へと力強く漕ぎ出した二つの事例を紹介する

写真左)左から北澤さん、新谷さん、末政さん、下さん、北コーディネーター、納谷さん、楓さん。故人の遺志を継いで承継を実現した。

写真右)廃材を切り出し、燃料へ。市民の痛みを温もりに変える。



事業承継

CASE

1

海浜あみだ湯 労働者協同組合

珠洲市野々江町南部5番地3
TEL. 0768-82-6275

■代表者 新谷 健太
■設立 1988年
■出資金 800万円
■出資者数 11名

■事業内容
銭湯経営

ホームページ



U
I
T
A
I
N
の
若
き
力
が
守
る

廃材で沸かす希望の湯

常連客が先代オーナーを手助け

珠洲市の中心部からほど近い海沿いに一軒の銭湯がある。「海浜あみだ湯」。地元の常連客はもちろん、全国から集まる復興作業員やボランティアで連日、賑わっている。くみ上げた地下水を温める燃料は、解体された家屋の廃材である。かつて家族団らの場を形づくっていた木材が、今は被災者や支援者の心と体を癒やしている。

戦前に創業したあみだ湯が、この場所で営業を始めたのは1988年のこと。先代オーナーの納谷悦郎さんが、地域コミュニティの核となる湯を守ってきた。しかし、70代後半になり、膝の具合が悪くなると、重労働である薪割りが次第に困難となり、事業承継を考えるようになった。

納谷さんには3人の子どもがいるが、それぞれに

仕事を持っており、家業を継ぐことは現実的ではなかった。そんなとき、納谷さんが声を掛けたのが、2017年に珠洲へ移住してきた新谷健太さんや楓大海さん、北澤晋太郎さんらだった。彼らはゲストハウスや飲食店、デザイン会社などを営む傍ら、あみだ湯に通い、納谷さんと心を通わせ、銭湯の仕事を手伝っていた。

「新谷さんたちが「誰も継ぐ人がおらんかったら、僕らがちゃんとしてあげるよ」と言ってくれて。お父さんは、仏さんみたいな人が現れたと喜んでいて」と、納谷さんの妻・信子さんは述懐する。

納谷さんは珠洲商工会議所や石川県事業承継・引継ぎ支援センターにも相談を持ちかけていた。商工会議所から北澤さんに、「正式に継ぐ気があるか」と確認の連絡が入ったのは20年春のことだった。電話を受けた北澤さんは、すぐさま移住者仲間

に連絡した。「やろう」。銭湯のようなコミュニティが街には不可欠だと感じていたみんなの答えは、すぐに一致した。

収支や資産価値が見えず足踏み

しかし、承継への道は平坦ではなく、実に5年近い歳月を要した。最大の障壁は、譲渡金額を巡り折り合いがつかなかったことだ。

新谷さんらは、できることなら納谷さんの言い値で買いたいと考えつつも、経営の実態が見えないことに不安を感じていた。個人事業として経営を続ける中で、詳細な帳簿が残っておらず、適正な収支予測が立てられない上、正確な資産価値も把握できなかったのだ。

そのため、新谷さんらは現場で手伝いを続け、常連客やオーナー家と語らう中で、客目線と経営者目線の両方からあみだ湯の情報を集め、「重油を使わず廃材だけでやりくりすれば、収支はとんとんになる」との確信をつかんでいった。

「今思えば、この期間は互いに信頼関係を育み、覚悟を確かめ合うために必要な時間だった」と納谷さんの長女・下祐子さんは振り返る。

震災を転機に事態が動く

承継への機運が熟しつつあった2024年1月1日、能登半島地震が発生した。配管の一部が損傷したものの、幸いにも建物と地下水源は無事だった。運営に携わるメンバーの身にもけがなどはなかった。市内全域が断水する中、新谷さんらはかねてから交流のあった東京の教育NPOの資金援助を受け、配管を修理。1月19日に営業を再開し、以来、多くの被災者を受け入れた。

一方、納谷さんは避難生活を送る中で、以前から兆候が見られた認知症を悪化させ、金沢市内の施設に入所した。事業承継を進めるにあたっては、判断能力が低下した納谷さんに代わって、下さんが後見人を務めた。

しかし、新たな課題も浮上した。能登半島地震で被災した商工会議所と事業承継・引継ぎ支援センターの支援員が2人とも離職してしまったのだ。ここで下さんからのSOSを受け、後任として伴走したのが、同センターの北渡コーディネーターだった。北コーディネーターは珠洲市出身でM&Aに詳しい専門家と二人三脚で譲渡価格の算定や条件整理に乗

り出した。

算出された譲渡価格は納谷さんの希望額を下回るものだった。とはいえ、新谷さんらにとっても、今後必要となる設備の改修費を考えれば、決して簡単に用意できる金額ではない。

交渉は再び行き詰まるかに見えたが、このタイミングで、納谷さんの長男・末政聡さんが画期的な提案をした。震災から約1年間、県が被災者の入浴料金を肩代わりする支援制度により、あみだ湯には大きな利益が生まれていた。この利益から経費を差し引いた額を両方で折半し、それを譲渡の対価に充てるという案だった。これにより、納谷家には算定額を上回る対価が支払われ、新谷さんらも手出しの資金を抑えて今後の改修費を確保できる、まさに双方にとってメリットのある提案であり、親族の一人に組合に入ってもらう条件で合意した。

この提案を受け、北コーディネーターらは即座に動いた。当事者同士では角が立ちやすい条件整理を間に入れてまとめ上げ、保健所や改修業者を交えた会議をセッティングするなど、事業計画の策定を全面的にサポートした。

納谷さんは25年7月、84歳でこの世を去ったが、相続人との間で、同年12月、ついに事業譲渡契約が取り交わされた。

全員が主役の新組織で始動

今年1月、「海浜あみだ湯 労働者協同組合」としてリスタートを切った。珠洲市にUターンしてきた若者を中心に11人が出資者に名を連ねた。

「事業承継をドライな取引で終わらせず、売り手と買い手の気持ちを汲み取ってくれた北さんたちの存在は大きかった」と感謝を口にする北澤さん。下さんもまた、「直接話しにくいことも間に入って調整していただき、安心できた。居心地のいい場所を少しでも長く続けてほしい」とエールを送る。

「人が集まって、広がっていくようにしたい」（新谷さん）、「みんなの日常を温め続けられるようにしたい」（北澤さん）、「とにかく長く続けたい」（楓さん）。若き後継者たちは口々にそう語り、送迎バスの運行を検討するなど、地域に寄り添う新たなアイデアを模索している。



風呂上がりに一息つく休憩スペース。多くの人のコミュニケーションの場になっている。

事業承継

CASE 2

(株)マイカーショップ谷口

金沢市新神田4丁目1番地
TEL. 076-291-3313

- | | | | |
|--------|---------|--------|--------------|
| ■ 代表者 | 山口 知史 | ■ 事業内容 | 新車・中古車の販売・修理 |
| ■ 設立 | 1976年9月 | | |
| ■ 資本金 | 1,000万円 | | |
| ■ 従業員数 | 1名 | | |

一本の間違い電話が契機に

マイカーショップ谷口は今年で創業50周年を迎える自動車販売店だ。創業者の谷口博志さんは70代半ばとなる2021年、親族に後継者がおらず、自身の高齢化に伴い会社の行く末を案じていた。そこで石川県事業承継・引継ぎ支援センターに相談し、事業承継計画を策定。従業員だった武田強さんと共同代表として会社を切り盛りする体制へと移行した。しかし、23年には武田さんも70歳を迎え、谷口さんは改めて同センターに第三者承継の仲介を依頼。同センターでは、同業他社とのマッチングを試みたが、経営方針の違いなどから交渉は難航し、廃業も視野に入る状況となった。

転機となったのは、谷口さんが現社長である山口知史さんにかけて一本の間違い電話だった。山口さんの父親と谷口さんは旧知の仲であり、山口さんも30年ほど前に同店でアルバイトをした経験があった。別会社で20年以上にわたって中古車販売経験を持つ山口さんは、自らの独立を模索していた時期でもあった。

この偶然を機に、谷口さんと山口さんの間で経営を引き継ぐ話が持ち上がり、同センターによる伴走支援もリスタートしたのである。

専門家の伴走支援で本業に専念

山口さんは2024年3月頃から休日や仕事終わりに店を手伝い始め、同年5月には正社員として入社した。しかし、実務の承継は順を追って進めるという

写真左)マイカーショップ谷口の新社長として経営を舵取りする山口さん。

写真右)金沢市内で半世紀にわたり親しまれているマイカーショップ谷口。



わけにはいかなかった。谷口さんの健康状態が悪化し、実務が困難な状態だったため、入社直後から山口さんが現場に立ち、自ら切り盛りする必要に迫られたのだ。とはいえ業界での経験も長い山口さんにとって、実務の把握はスムーズに進んだ。

同センターの立ち合いのもと、正式な事業譲渡契約を締結したのは昨年8月のことだった。累積赤字により株価がつかない状態だったため、株式は無償譲渡という形をとった。しかし、長年の功績に敬意を表し、山口さんから前経営陣には退職金が支払われている。

この際の一連の手続きにおいて、山口さんは同センターの存在を高く評価する。「自分で一から専門家を手配すれば、金銭面や労力の負担は計り知れない。センターが確実に手続きを進めてくれたおかげで、自分は本業の立て直しに専念できた」と語るように、専門家の介在が新社長の負担を大きく軽減した。

その後、昨年10月には谷口さんが運転免許の返納を機に出社できなくなり、武田さんもほどなくして引退。会社は名実ともに新体制への完全移行を果たした。

地域の整備難民救う一手を

新体制への移行後、同社は目覚ましい変化を遂げている。かつては新車の販売取次や整備の外注が中心で利益が出にくい構造だったが、山口さんが利幅の大きい中古車販売業務を強化したことで、短期間のうちに赤字から黒字へと経営体質が改善した。

「50年の歴史に対する地域の信頼に加え、以前からお付き合いのある固定客がいることで、月々の売上の見通しが立つのは非常にありがたい」。山口さんにとって、ゼロから起業するのではなく事業承継する形で独立を果たしたメリットは大きかったという。先代から引き継いだ唯一の条件である「既存の顧客を大切にす」という約束は今も固く守られており、その信頼関係が同社の強固な経営基盤となっている。

現在、山口さんの視線はさらに先を見据えている。敷地が狭いため、今年夏までに店舗の移転を計画するほか、近隣の整備業者の高齢化や廃業により、車の修理が滞る状況を解消するため、整備や板金業務の内製化を構想している。最新の装備に

対応できる専用の整備機材の導入や人材採用など、次世代の整備体制構築に向け、着々と歩みを進めている。



顧客に安心を提供するため、一台一台、丁寧に点検を実施する。

石川県事業承継・引継ぎ支援センター あなたの会社を未来へつなぎます

今年で開設10周年を迎える石川県事業承継・引継ぎ支援センターは、県内中小企業の承継課題を解決する公的相談窓口です。親族承継からM&Aまで、専門家が無料で相談に応じます。事業承継は一般的に、5年ほどを要するため、早めに取り掛かることが成功への近道です。一人で悩まず、まずはお気軽にご相談ください。



石川県事業承継・引継ぎ支援センター
センター長 多田 久俊

ポイント① 相談無料

- 幅広い相談に対応
- 何度でも相談可能

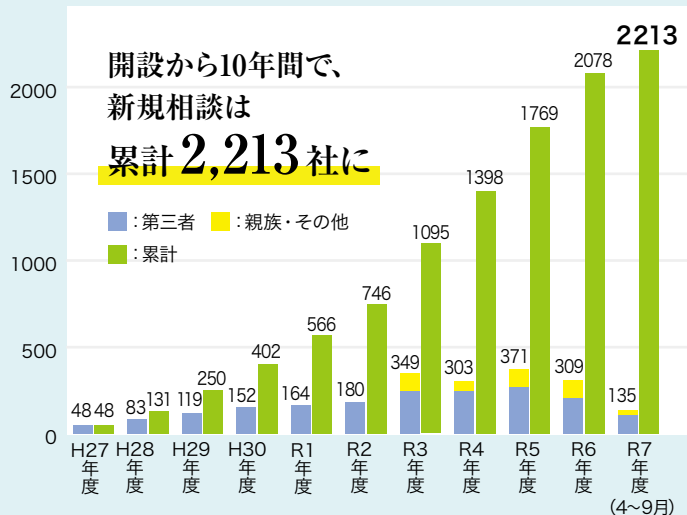
ポイント② 公的機関

- 国が設置した公的相談窓口
- 秘密厳守

ポイント③ 専門家が在籍

- 事業承継のプロが支援
- 豊富な経験で親身にサポート

[センターの新規相談企業数]



お電話でのご予約はこちら

TEL.076-256-1031

石川県事業承継・引継ぎ支援センター
金沢市鞍月2-20
石川県地場産業振興センター新館2階

ウェブサイト



SAKIDORI サキドリ

軟弱地盤の改良工事などを手掛ける田中建設では、これまで工事に用いる固化材を大手メーカーから仕入れていたが、内製化に踏み切った。さらに、産業廃棄物を主原料にした固化材の開発に成功しただけでなく、新たな環境保全型のビジネスモデルの確立にも取り組んでいる。

廃棄する石こうボードを
原料に安価で
優しい固化材を開発



【写真上】石こうボードの再資源化需要に応え、廃石膏を原料にした固化材。

【写真右】「商品やプラントを売るだけでなく、全国建設発生土リサイクル協会と協力して仕入れ先と販売先も提供していく」と話す田中均社長。



(株) 田中建設

能美市上清水町タ70-1
TEL. 0761-51-7880

代表者 田中 均
設立 1994年3月
資本金 3,000万円
従業員数 25名
事業内容 建設発生土リサイクル、
固化材の製造・販売



ホームページ

圧倒的低コスト その上、環境にも優しい

固化材とは、土に添加する安定材のことで、軟弱地盤の改良や土舗装に用いられるほか、河川へドロ、泥土、建設発生土の資源化にも使われている。

田中建設が開発した固化材は、環境にもコストにも配慮した点が大きな特徴だ。その秘密は、建物を解体した際に廃棄される石こうボードと水道水の浄水過程で生じる汚泥を主原料にしている点にある。

つまり、同社の固化材は、廃棄物の減量に貢献しているだけでなく、本来、処分費用のかかる産業廃棄物を活用しているため、原料費がほとんどかかっていない。従って、その分だけ割安に、大手メーカーの約65%の価格で提供している。

さらに、既存の固化材はほとんどがアルカリ性であるのに対し、同社製は中性である。そのため、植栽や魚類の生育への影響は比較的に小さいとされ、強度も従来品と同等以上の性能を有することが確認されている。

同社では、用途に合わせた性質の異なる3種の固化材を開発しており、粘土質に合うTN-1、砂質土に適したTN-2、へドロに用いるTN-3を展開する。いずれも、主原料は廃石膏と浄水汚泥だが、配合率と他に加える材料がそれぞれ異なる。ちなみに、売れ筋はTN-1で、全体の3分の2近くを占めている。

石こうの廃棄量は右肩上がり 再資源化の新たな選択肢へ

「固化材の自社開発に挑んだのには大小2つの理由がある。小さな理由から言えば、内製化で出費を抑えたかったから」と田中均社長は少し笑って説明する。

一方、大きな理由の説明には熱が入る。それは、「廃棄される石こうボードがこれから飛躍的に

増大し続けるのが確実な中、新たな再資源化の道を作る」ことになった。

1970年代から住宅などで利用が拡大した石こうボードは、その廃棄量を増やし続けている。しかし、そのまま埋め立てると、石こうに含まれる重金属のフッ素が溶け出すことによる環境への影響も懸念されているため、管理型最終処分場で処分する必要がある。

国立環境研究所によると、2016年時点で、廃石こうボードの72%が再利用やセメントの原料になるなど再資源化されている。これに対して残り28%、約34万トンが最終処分場で処分されている。さらに、将来的に処分量が大幅に増加するとの試算も示されている。

こうした背景から、廃石こうボードの「新しい再資源化の選択肢が必要」と考えた田中社長は、かねてより環境分野で交流のあった金沢工業大学の土佐光司教授、石川工業高等専門学校（石川）の重松宏明教授に声をかけ、2007年に廃石こうボードの固化材への応用の研究に着手した。

既存事業の浄水汚泥でフッ素の不溶化に成功

石こうボードを固化材の原料にするにあたってポイントになるのが、フッ素の溶出をいかに抑えるかだった。このため、不溶化材にもカキ殻やフライアッシュ、高炉スラグなど、さまざまな廃棄物利用を念頭に素材テストを行った。

そうしたなか、1年ほど掛かってたどり着いたのが、手取川水道事務所から入手した浄水汚泥だった。浄水汚泥を熱処理すると酸化アルミニウムが生成され、これを配合することでフッ素を不溶化できることを突き止めたのだ。

ただ、不溶化のハードルは想定より早く越えられたが、固化材に適した強度の実現には時間を要し、配合率の試行錯誤に7～8年もかかった。

ちなみに、同社は固化材の製造技術で特許を取得している。申請にあたっては、ISICOの専門家派遣事業を活用し、知的財産の専門家か



ら技術内容の整理および出願戦略の構築までのサポートを受けた。

製造手法の確立後、各種環境テストを経て、実際に石川県建設発生土リサイクル事業協同組合を通じて県内事業者へ販売開始したのは2019年のことだった。

商品にとどまらず ビジネスモデルの販売へ

こうして、製造を開始した同社の固化材は、地盤改良や能登の復旧復興など県内で広く用いられ、製造から販売経路までのエコシステムを構築している。しかし、同社が目指すのは、新商品の販売にとどまらない。

それは、固化材を軸にした新たな環境保全ビジネスモデルの全国展開にある。同社が固化材製造プラントの設計と建設を請け負って、事業の立ち上げから運営まで支援し、固化材の原料と販売先を全国建設発生土リサイクル協会（JASRA）が仲介する、スケール感のあるビジネスモデルである。

このビジネスモデルにより2025年10月、同社は一般社団法人産業環境管理協会が主催する「第51回資源循環技術・システム表彰」で産業環境管理協会会長賞を受賞。さらに、いしかわエコデザイン賞2025の金賞も受賞している。

すでに複数の事業者と商談が進んでおり、2026年春には長崎で第1号が稼働する予定だ。こうして新たな一步を踏み出した同社の新事業について、田中社長は「災害復旧への迅速な対応のためにも、地方整備局計10エリアごとに少なくとも1つ、最終的には全都道府県に導入したい」と、高い目標を掲げている。

【写真右】出荷を待つ固化材。能登の震災復旧に使うため、フル稼働で生産に励んでいる。

【写真左】廃石こうと浄水汚泥、その他の原料を最適な状態で混合する製造プラントでも特許を取得している。

ペットへの愛に根付いた品質追求と OEMの拡大で売上高20億円へ

ドッグフードやキャットフードの製造を手がけるレガルファクトリーは、ここ数年で急成長を遂げている。その躍進を支えてきたのは、志を同じくするパートナーとの協業と、ISICOの支援を通じて取り組んできた経営基盤の強化だった。



病弱だった愛犬が無添加ドッグフードによって元気を取り戻した経験を原点に起業した長野社長。



添加物をできるだけ使わず、栄養バランスや食べやすさにも配慮した自社商品「わんこのきちんとごはん」と「シェフドッグ・キャット」。

生肉を用いる 国内でも希少な製法

レガルファクトリーの最大の強みは、品質への徹底したこだわりにある。一般的なドッグフードやキャットフードでは、食肉処理の過程で生じる骨や肉を乾燥・加工した「肉骨粉^{にくこつぶ}」が使用されることも多い。水分を含まないため傷みにくく、輸送しやすいという製造上のメリットがある一方、原料の産地を詳しく把握しにくいという課題もある。

これに対して同社は、創業以来、出所が明確な生肉を直接練り込んで仕上げる製法を貫いてきた。この方法は、肉骨粉と比べて手間もコストもかかるため、国内で対応できる工場は20社に満たないとされる。

原材料には牛、豚、鶏の肉のほか、魚類や野菜など、人が口にすると同等レベルの品質の食材を使っている。酸化防止剤や合成着色料

を用いないことも徹底している。

長野伸哉社長は、「私自身が安心して犬や猫に与えられるものしか作らない。その基準を守り続けてきたことが、結果として信頼につながっている」と強調する。ペットを家族の一員として考える飼い主が増える中、この姿勢が支持され、需要の増加にもつながっている。

信念に基づく協業で 着実な成長を続ける

同社は2007年の設立以来、長らく自社商品を軸に事業展開を進めてきた。しかし現在では、売上高の約7割を、他社ブランドの製造を請け負うOEM事業が占めている。

OEMの拡大と共に業績も伸び、18年に約8,000万円だった売上高は、今期10億円規模に達する見込みだ。その背景にあったのがコロ

ナ禍である。成長を続けるペット市場に、本業の不振を補おうとする異業種の参入が相次ぎ、同社にも多くの製造依頼が寄せられた。

長野社長は「動物への深い愛情を持ち、本気で商品づくりに取り組む企業とは、積極的に協業してきた」と話す。こうしたパートナーを支えるため、21年に川北町で第2工場を稼働し、生産体制を強化した。

一方で、利益を優先するあまり、法令や表示規制を軽視したり、過剰な効能をうたったりする事業者が存在するのも実情だ。同社は、動物の健康を第一に考える協業先を慎重に見極めながら、OEM事業を着実に進めてきた。

成長に欠かせなかった ISICOの伴走支援

成長期にある中小企業にとって、公的な支援機関の専門性の高い知見は、経営基盤を確固とするための重要な要素となる。「当社の場合は、課題に直面するたびにISICOに相談して乗り越えてきた」と長野社長は振り返る。

ISICOの知的財産総合支援窓口への相談もその一つだった。大手企業がペットフード製造に関する特許を相次いで取得する中、自社の製造方法が特許侵害に該当しないかを専門家とともに検証し、リスクを回避する体制を整えた。

さらに、ISICOの活性化ファンド事業を利用して高齢犬向け商品「わんこのきちんとごはん」を開発するなど、さまざまな支援金や補助金制度を活用しながら、成長の基盤を着実に築いてきた。

持続可能な成長で ニッチトップへ挑戦

2024年には県によるニッチトップ企業創出支援事業の対象として認定された。認定企業は、県やISICOなどによる専門家派遣、市場調査、販路開拓といった支援を受けることができる。そこで同社は、当初10年計画として構想していた売上高20億円の目標を、5年以内に前倒しする方針へと見直した。

もっとも、道のりは平坦ではない。燃料や原材料の価格は高騰が続いている。サプライチェーンを揺るがす要因も多い。海水温上昇に伴ってこれまで使用してきた魚介類が確保しづらくなり、ウクライナ情勢

の悪化によって栄養価の高い北極圏の海藻が獲れなくなっている。

さらに最近では、AIの普及によってインターネットでの検索の仕組みが大きく変わり、ECサイトの自社製品ページへのアクセス数が約3割減少するなど、新たな課題にも直面している。

このような環境の変化に対応し、売り上げを伸ばす方策として同社が進めているのが、自社製品を他社と比較せず購入してもらう「指名買い」を増やすことだ。そのため現在、ウェブサイトの刷新やブランディングの強化に注力している。また、海外展開についても、国際情勢の変化を慎重に見極めながら検討している。長野社長は、「OEMで築いてきた信頼と、自社ブランド確立の両輪を回し続けることで、安定した成長を実現したい」と力を込める。



工場では1日約2.5トンのペットフードを製造している。肉骨粉を用いた方法であれば40トンの生産も可能だが、生肉練り込み製法にこだわり続けている。



金沢産のサツマイモ「五郎島金時」など、できる限り地元産の原材料を使用している。

(株)レガールファクトリー

金沢市森戸1-104
TEL.076-240-7890

代表者 長野 伸哉
設立 2007年6月
資本金 1,000万円
従業員数 32名
事業内容 ペットフードの製造・販売



ホームページ

noto kara
OneStep
ワン・ステップ

令和6年能登半島地震で被災しながらも、試練を乗り越え、明日への一步を踏み出した地元企業の奮闘ぶりを紹介します。

地域の希望の光となるべく事業に打ち込む谷内社長。



(有)エステフーズヤチ

輪島市町野町栗蔵169
TEL.0768-32-0251

代表者 谷内孝行
創業 1960年ごろ
資本金 500万円
従業員数 13名
事業内容 豆腐製造・販売



ホームページ

能登の豆腐を、全国へ

経営改善と事業承継で成長を加速

1ターン人材が活躍

輪島市町野町は、能登半島地震において被害が極めて大きかった地域の一つだ。この地で半世紀以上にわたり豆腐の製造・販売を続けてきたエステフーズヤチも、工場が半壊するなどの被害を受けた。

谷内孝行社長は「能登を離れ、金沢へ本拠地を移転することも考えた」と当時の胸中を明かす。そんな中、転倒した機械に致命的な損傷がなかったことが分かり、考えを改めた。「この設備を使って、もう一度ここで商売ができることを示すのが私の役割だと思った」。その思いを胸に、町野町での事業再開を選んだ。

まずは、物が散乱した工場の片付けからスタートした。徐々に製造環境は整ったものの、従業員の避難による人手不足が課題となった。4月の操業再開時に出勤できたのは6人で、震災前の半数以下だった。それでも製造を続け、復旧が進

む地元スーパーへの出荷を再開し、地域の食を支えてきた。

やがて新たな動きも生まれた。復興支援のために移住してきた若者の入社が相次いだのだ。彼らは主に豆腐の移動販売を担当し、仮設住宅の住民との交流を深めてきた。「地域に溶け込みたい」という移住者の思いが、移動販売の業務とうまくマッチした」と谷内社長は分析する。

経営面では、売上重視から利益重視へと転換した。製造を主力商品に絞り、配送頻度を見直して固定費を削減。売り上げは震災前の約7割にとどまる一方で、利益は震災前を上回る水準を確保し、持続可能な経営基盤を築いている。

小松の豆腐店の事業を承継

自社工場の復旧と並行して取り組んだのが、他社事業の承継だ。ISICOが運営する石川県事業承継・引継ぎ支援センターを通じて、後継者不在に悩んでいた小松市の豆腐店「山下」と出会い、技術と雇用を引き継いだ。

当初の目的は、町野町の工場が停止した場合に備え、生産拠点を分散させることだったが、承継後に小松市内の学校給食への提供が始まり、現在はグループ経営を支える重要な拠点となっている。「何よりうれしいのは、地域に愛されてきた店を残せたこと」と谷内社長は語る。

今後は地域に根差しながら、都市部にある百貨店の催事場などへの出店にもチャレンジし、能登、そして石川県のブランドとしての認知を高めていく考えだ。

町野町の生産工場。創業以来、半世紀以上にわたって、地元の食卓に欠かせない豆腐を作り続けてきた。



移動販売で長年、地元で親しまれてきた商品。素朴ながら毎日食べても飽きのこない味だ。

(株)西脇水産

本社 / 能美市三道山町才55-1 TEL.0761-58-5442
 輪島工場 / 輪島市杉平町蝦夷穴65-1 TEL.0768-22-5322

代表者 西脇美保
 設立 1985年
 資本金 1,000万円
 従業員数 10名
 事業内容 干物の製造・販売



「輪島の干物のおいしさを全国の方に知ってほしい」と笑顔で話す美保さん。

輪島の干物の味と雇用を守る

工場全壊からの再出発

被災当時は廃業の選択肢も

西脇水産の原点は、輪島の朝市にある。創業者の西脇義彦さんは、能美市で資材商社を営んでいたが、仕事で訪れた輪島で行商人「とめばあちゃん」の干物のおいしさと出会い、「この味を広めたい」と水産加工業の道へと踏み出した。現在は娘の美保さんが社長を務め、輪島の工場を拠点に、とめばあちゃん直伝の味を受け継いでいる。

看板商品は、金沢・大野の醤油を使った「赤魚の醤油漬け」だ。また、一夜干しを厳選して詰め込んだセット「わじまの朝」は、全国の百貨店やギフト市場で高い評価を得てきた。

そんな西脇水産を、能登半島地震が襲った。被災後、輪島の工場に足を運んだ美保さんは、惨状に言葉を失った。「屋根が落ち、床は割れ、固定していた大型の機械も壁を突き破るように動いて壊れていた。ショックで涙も出なかった」と振り返る。さらに、震源地から130キロメートル離れた能美市の自宅も、深刻な液状化の影響で住めなくなった。追い打ちをかけたのが、震災から約2カ月後の義彦さんの急逝だった。美保さんは一時、廃業を真剣に考えた。

従業員の涙に背中を押されて

再建への思いを呼び覚ましたのは、被災で住まいや家族を失った従業員の言葉だった。「社長と話せる時間が唯一の楽しみ」と涙ながらに語る様子に、心を打たれた。

工場再建の資金を確保するため、県のなりわ

い再建支援補助金の申請に着手した。書類の作成は不慣れだったが、「県の担当者やISICOの相談員が丁寧に教えてくれて、なんとか申請にこぎ着けた」と美保さん。そして同年11月、工場は完成し、再稼働を果たした。「休憩所で、従業員が笑顔で食事をしている姿を見たとき、建て直して本当によかったと実感した」と語る。

社員は震災前の半数に減った。それでも美保さんは先頭に立って、全国各地の商談会に足を運び、積極的にPRを続けてきた。努力が実を結び、売り上げも上向きだ。

輪島市内のレストランで開いた今年の新年会は、決起集会の意味を込めた。普段は作業着姿の従業員がフォーマルウェアで集い、成長を誓い合った。「補助金で工場を再建させていただいた以上、しっかりと利益を上げ、社会に恩返ししたい。10年後、また皆と笑顔で乾杯できるように」。そう話す美保さんの目は、力強く輝いている。

1日5,000~6,000枚の干物を製造する工場。



「鱈ほっけ醤油漬」と、ギフトで人気の「わじまの朝」。



成熟社会を勝ち抜く、リーダーの再定義



「グンツと伸び、自ら成長していく若手社員の育成法」開催

ISICOは2月3日、日常の学びを行動につなげ、部下が自ら成長できる「自律型人材」の育て方をテーマに(株)ロードフロンティア代表取締役の並木将央氏(写真)を講師に迎えて講座を開催しました。成熟社会におけるリーダーを再定義し、これからの組織に不可欠な4要素、ビジョン共有の重要性について深掘りしました。アンケートには「疎かだった教育体制を立て直し、覚悟を持って新年度に臨みたい」「静かな退職」の原因や、共に甘える層への接し方を見直す指針を得られた」などの声が寄せられました。

県内企業の後継者を育成

「後継者育成塾」を開催

ISICOはMSL経営サポート研究所の中村稔氏を講師に迎え、県内中小企業の後継者を対象とした「後継者育成塾」を7月より8回開催してきました。経営者に求められる知識を体系的に学び、本塾の締めくくりとして、2月17日に事業計画の発表会を実施。参加者は自社の経営ビジョンを再確認するとともに、経営者とのネットワークを強固にする場ともなり、経営者として決意を新たにできる貴重な機会となりました。



石川の未来を担う、3社の覚悟

いしかわアクセラレータープログラム Demoday

石川県とISICOは2月24日、石川県の成長支援プログラム「いしかわアクセラレータープログラム」の成果報告会を開催しました。2025年9月より、県ゆかりの経験豊富な起業家や投資家による密着型のメンタリングを受けてきた選抜企業3社が登壇。半年間で磨き上げたビジネスモデルと、石川から世界を見据えた今後の経営計画を力強く発表しました。



発表3社:(株)MAKING THE ROAD、Weskii(株)、GH Advancers(株)

【情報誌ISICO PRESS】

読者アンケートにご協力をお願いします。

日頃から当誌をご愛読いただき、誠にありがとうございます。情報誌「ISICO PRESS」では、より充実した誌面作りのため、記事内容に関するご意見やご要望等をお聞きする読者アンケートを実施しております。今後の企画の参考にさせていただきますので何卒ご協力をお願いいたします。



アンケートフォームはこちら



「能登のために、石川のために
応援消費おねがいプロジェクト」
JAPAN HEART (石川県)



詳しくはこちら



公益財団法人

石川県

産業創出支援機構 ISICO

Isikawa Sunrise Industries Creation Organization

お問い合わせ

TEL. 076-267-1001

FAX. 076-268-4911

MAIL. info@isico.or.jp

〒920-8203 石川県金沢市鞍月2丁目20番地

石川県地場産業振興センター新館

https://www.isico.or.jp/



環境にやさしい植物油インキを使用しています。



本文には見やすいユニバーサルデザインフォントを使用しています。

