

企業編



合名会社青木本店

安岐町下原2694番地
開設▶明治35年 従業員▶13名

代表者の青木勝征さんの祖父の勝次郎さんは、当時盛んだった七島蘭栽培に

目し、七島蘭の畳表を県内の卸問屋へ卸す仲買人をはじめた。その後、関東や関西の業者との取引引きで事業を拡大し、大正12年頃には卸問屋となりました。昭和30年代初頭は、国東半島の七島蘭栽培が全盛で、1,500ヘクタールの農地があり、年間500万以上の畳表が作られました。当時の青木本店は、主な取引先の名古屋だでも畳表を年間10万枚、全体では年間40万枚を取り扱っていました。しかし、昭和40年代に入り大分空港ができ、その後大手企業が進出してくるよ



▲布生地の圧着作業

第一次産業編



株式会社ハマノ果香園

国東町小原
開設▶平成19年 従業員▶20名

株式会社ハマノ果香園は、広島県尾道市にある柑橘類を中心とした青果物全

般の卸しをしている株式会社丸松が母体です。それまで、カボスのストリート果汁を製造するために大分県産のカボスを仕入れており、そのつながり、大分県から廃園になっていたミカン農園を紹介されました。カボスは、全国的にはまだまだ認知度が低いものの、健康増進効果のあるクエン酸を多く含み、調味料や飲み物としても使えることから、今後の主力作物になると注目していました。また、生産から搾汁まで一貫して



うになると、農業離れが進み、七島蘭の栽培面積は減少していききました。また、住宅に畳を使うことが少なくなり需要が減少するのに伴い、国東半島内に30社あった卸問屋は徐々に減っていき、平成14年頃には青木本店のみになっていました。そのような中、多くの七島蘭を使用する畳表に変わり、少しの七島蘭で出来る製品を開発し、もう一度七島蘭の良さを多くの人に知ってもらいたいと考えました。そして、七島蘭の肌触りの良さや丈夫さを活かして、履き物を製造することにしました。当初は、なかなか売れず、近くの道の駅や里の駅に置いてもらったり、畳の取引先の人に履いてもらったりしました。すると徐々に口コミで七島蘭の履き物の良さが広まっていき、百貨店や高級ホテルと取引引きができるようになりました。今では年間5万足を売り上げ、地元の方を中心に積極的に雇用を拡大しています。



現在、七島蘭の良さが再認識され、品質の良い国東産の七島蘭の畳表は値段も高くなってきました。この流れを品質の良い履き物を作ることでき



管理することで、安価で安定した品質のものを供給することができるようになりました。農業生産法人を設立して農業参入しました。荒廃した農場を1年かけて造成して栽培面積22ヘクタールのカボス園が完成。平成21年に17,000本のカボスの苗木を植栽しました。カボスは適切な時期に短期間で農業散布を行う必要があり、広大な農園を管理するために機械化を進めました。しかし、1月から2月にかけての剪定と9月から11月末の収穫時期は多くの人手が必要となります。短期間の雇用では、安定して地元の方を雇用することができないため、大分県農業協同組合と国東市と協議をし、繁忙期の違うハウストマトと露地野菜の栽培も平成21年から始めました。カボスの植栽から3年後の平成24年にカボスの初収穫を迎え、約60トンの収穫ができました。それからは、順調に生産量を増やしていき、平成28年は約370トンの収穫が見込まれています。しかし、まだまだ収穫量が少なく、グループ会社の搾汁工場に持ち込まないと採算が合わないのが現状です。



商工会編



永易モータース

国東町鶴川
昭和33年からバイク店を営む

代表の永易克規さんは昭和51年に、宮崎県の鉄工会社に就職して

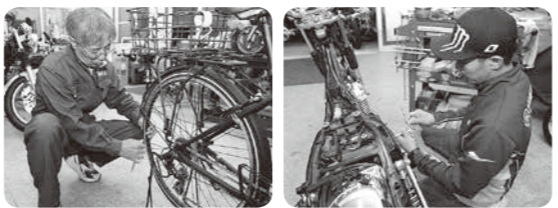
いましたが、永易モータースの創業者である叔父の永易伸一さんからの勧めもあり、昭和33年から続く自転車・二輪車・四輪車を、昭和56年に引継ぎました。克規さんはそれまでバイク修理や販売などの経験は無く、経営を引き継ぐ前の1年間、叔父と一緒に働き、経営の仕方や販売方法、バイク修理のノウハウを学びました。引き継ぐ以前は、まだまだ一家庭で自転車やバイクを複数台所有することは珍しく、仕事や生活で使用する移動手段としての用途が多く占めていた時代でした。店を引き継い



▲左から 永易克規さん、息子の雄一郎さん

だすぐ後の昭和50年代後半からの好景気の影響も受けて、若者から大人まで幅広い層がバイクに乗れるようになり、バイクの販売台数も増え売り上げも順調に伸びていきました。しかし、そこから徐々に景気が後退し、国内の二輪販売台数も激減していき、国東市に住む若者のバイク離れも加速しましたが、「二輪に関する様々なニーズに答える」を目標として店を経営していきました。そのような中、自動車メーカーのメカニックとして働いていた息子の雄一郎さんが、父と一緒にお店をするために、平成19年に国東に戻ってきました。

克規さんは、「実用から趣味嗜好のためにバイクを買う人が多くなり、販売台数自体は減ってきているが、今いるお客さんを大事にして、体が続く限り息子と一緒に店に立ちたいと思います」。雄一郎さんは「父と一緒に働くようになって10年、自分と世代の近いお客様も増えてきています。今後の目標として、まずはバイク修理の技術をしっかりと身に付けていきたいです。それと、もともと国東にバイク愛好家を増やしていきたいので、オフロードのバイクレースなどバイクの魅力や伝えることができるイベントを積極的に開催していきます」と語っていました。



▲雄一郎さんのレースの様子