



# コラボで いこう!

## 地域資源活用

(株)まんてん

# 希少な佐賀産の胡麻を 国内外で拡販

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 広報統括室 広報課

カルシウムや鉄分を多く含み、コレステロールを減らす効果もあるときされるなど、古くからある健康食材の胡麻。和洋中などさまざまな料理のほか菓子類にも使用される。佐賀県では江戸時代の鍋島藩の頃から胡麻栽培が行われてきた。ところが、国内で消費される九九%以上の原料は、実は輸入品。生産性が悪く、収穫作業の機械化も難しいため、現在、先進国ではほとんど栽培されておらず、アフリカや中南米諸国などからの輸入が主流となっている。

そんな中、国の地域産業資源活用事業計画の認定を受けた国産胡麻の国内外での拡販を目指す中小企業がある。佐賀市の(株)まんてん(高尾秀樹社長)だ。

手づくりの高級品に  
こだわる

高尾社長は、鹿児島大学大学院理学研究科を修了し、上場企業の漢方薬メーカーで生薬の研究開発に携わった。その後、故郷の佐賀市にUターンしようとして、



商品を持つ高尾秀樹社長

地元の胡麻メーカーに転職した。胡麻は抗酸化作用を持ち、漢方薬の薬学書にも掲載されるなど生薬の一つだから、経験を生かせると考えたのだ。

その会社で品質管理や商品開発、生産管理、工場長などを経験した後、社長まで務め、経営は面白いと思った。ただ、オーナー企業だったこともあり、「自分のやり方で経営したい」と思った高尾社長は、同僚とともに二〇〇一年にまんてんを設立した。

前の会社で使っていた原料は、高級品とされるスーダン産の胡麻が中心で、胡麻商品の国内価格を大幅に引き上げることになった。まんてんでは、スーダン産に比べ苦味が少なく、柔らかい日本人好みのパラグア

**企業データ**

**本社** 佐賀市鍋島町森田964-2 ☎0952-32-5701  
http://www.manten-jp.com/

**業種** 胡麻関連製品の製造、販売、化粧品・食品等の企画、販売

**創業・設立** 2001年3月

**資本金** 1300万円

**従業員数** 25名(役員、パート含む)

イ産を中心に輸入した。スーダン産と同等の高級品で、中国産に比べ小売価格は約二倍という。現在は、主力商品の白胡麻はパラグアイ産、黒胡麻はミャンマー産、金胡麻はトルコ産と、ブレンドや産地の変更はせず、頑固に単一産地にこだわっている。

胡麻栽培は手間がかかり、粒が小さいため異物の選別が難しいなど品質確保も課題。このため、品質安定化や情報収集などを目的に、二年に一回は高尾社長自らが産地を訪れ、営農指導を行うという念の入れようだ。

また、「胡麻の味を決めるのは、原料が半分、製法が半分」(高尾社長)で、湿度に大きく左右される。そこで、佐賀市の加工工場では、その日の天候によって毎朝、職人が水分量を微

調整し、少量ずつ播<sup>ま</sup>る、煎るなどの加工を手作業で行う。

## 売上高は右肩上がり

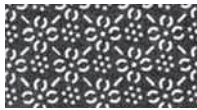
品質については自信を持っていたが、創業時のメンバーは工場経験者ばかりで、「営業には苦勞した」（高尾社長）。東京に営業所を設けて、失敗するなど、新規参入の壁は厚かった。そこで、高尾社長自らがスーパーや問屋などを回ったほか、県の支援で大手の食品卸を紹介してもらった。その後は売上高が右肩上がりが増えていく。現在では

「すりごま」「ねりごま」「いりごま」「ごま油」「ごまさぶれ」などの商品群をそろえる。

売上を順調に拡大できたのは、対外的評価を上げるために二〇〇三年から毎年、食品や飲料な



「ごまさぶれ」の製造工程。これも手づくりだ



鍋島小紋

栽培したところ、「鍋島小紋」の形<sup>かま</sup>の鞆<sup>ふくろ</sup>を持つ品種を発見した。しかも、この品種は香ばしい香

どの国際的評価機関「モンドセレクション」に応募したことも大きい。同社の「すりごま白」は毎年、最高金賞や金賞を受賞したからだ。ちなみに、「すりごま白」は今年も金賞を受賞し、これで十三年連続で金賞以上を受賞したことになる。

## 地元農家を回り、最適品種見つける

とはいえ、国内の胡麻消費量が微増のなか、後発メーカーが生き延びるには、さらなる差別化が必要と高尾社長は考えた。その答えが、無農薬栽培による安心安全の国産原料。ただし、

国産原料を使うメーカー数社との差別化もしなくてはならない。そこで浮上したのが、地元産

だ。地元農家で自家用に栽培しているところを探して話を聞き、商品化に向けて十カ所程度の農家から種をもらい栽培したところ、「鍋島小紋」の形<sup>かま</sup>の鞆<sup>ふくろ</sup>を持つ品種を発見した。しかも、この品種は香ばしい香

りとまろやかな甘さを持ち、どんな料理にも合う。

その種を使って栽培法を研究し、昨年は二十五軒の農家に栽培してもらい、六〇〇キログラムを収穫。新商品「鍋島小紋ごま」シリーズとして、「すりごま」と「ごまさぶれ」の販売を始めた。藩の武士の正装である「袴<sup>かばし</sup>」の図柄のモデルとなったという類のないストーリーを持つことから、専用のホームページ (<http://manten-sesame.wix.com/nabeshima-komon>) で情報発信も始めた。

国産胡麻の商品化に当たっては、中小機構の担当者らと話し合い、国の地域産業資源活用事業計画を申請することとし、昨年七月に認定を受けた。「胡麻で地域資源の認定を受けた例は他にない」（高尾社長）こともあり、認知度も向上しつつある。販路開拓についても、これまでは地元の空港や百貨店、物産館などで販売していた。一定量の原料を確保できるまでは、流通系に卸すのは難しいとの中小機構の専門家からのアドバイスを受けたからだ。

## 「鍋島小紋」で勝負する

高尾社長の視線は海外にも向いている。「国内販売で成長が続いているうちに投資を」と香港や上海、台湾など海外の展示会に出展した。今年の国内展示会でも、海外のバイヤーから引き合いがあったという。「原料から国産というのは付加価値となる。価格は高いが、富裕層向けに売れる」という感触を得た。

国内のバイヤーにも好評で、「販路拡大の感触を得た」（高尾社長）。今後は「鍋島小紋」の原料調達から加工、販路までの流通体制を固め商品アイテムも増やして「鍋島小紋」で勝負しよう」との決意を固めている。

胡麻ビジネスは食材だけにとどまらない。研究者としての経験を生かし、「今後は胡麻を使った化粧品や健康食品も開発したい」と、高尾社長はさらなる事業構想を温めている。

### ●お問い合わせ先

中小企業基盤整備機構

広報統括室 広報課

☎ 03-5470-1515