

# 中小企業 前へ

市場創造編 第3部

## 一番摘み

# 主婦から転身加工に挑む

□ □  
1977年、ノリを焼いて味つけをする加工業者として発足した。創業者の入江は漁師を父に持ち、実家の目の前が明石海峡という環境で生まれ育った。神戸の専門学校を卒業し、21歳で結婚した後、明石市内で家事と育児に追われる日々を送っていた。

「明石のり」の文字が躍るのぼり旗が、秋風に揺れる。ガラス張りの店内は、ほのかな磯の香りに包まれ、家庭用や贈答用のほか、保湿成分を生かしたスキンケア商品まで並ぶ。ノリ製造販売の鍵庄（明石市）が2013年、本社屋の1階で開業した直営店だ。

「人のまねをしようとは思わなかった。自分がやりたいと考えたことを信じて進んできた。社長の入江恵子（68）は胸を張る。品質を追求し、食用にとられなない店頭の商品を、同社40年の軌跡を物語る。

## ノリ製造販売 鍵庄

1



「たからこそ、飛び込めた」と振り返る。

まず、ノリの乾燥機を取り扱うメーカーの担当者に教えを請うた。「黄色に変わると焼きすぎ、黒だと足りないと焼きすぎ、微妙な加減をたつき込んだ。1枚を焼き、調味料で味つけをすること

2人のパート女性とともに父の人脈を頼って金融機関から約300万円を借り入れ、焼き入れや裁断など必要最小限の機械を購入。

に端をちぎって口に含み、焼き色と風味を毎回確認することでノウハウを身に付けた。

父の人脈を頼って金融機関から約300万円を借り入れ、焼き入れや裁断など必要最小限の機械を購入。

味つけなどの作業をこなし、2次加工を遠方の業者に依頼していた漁師もいたが、営業で1軒ずつ回った。だしの効いたたれで既製品と差別化したりし、新規顧客を開拓していった。

事業が軌道に乗り始めた80年頃に、成長のきっかけをつかんだ。12月から翌年3月にかけての収穫シーズンで、一番最初にだけ採れる新芽との出合いだった。漁師が自家消費用に加工を依頼してくるノリは、触っただけで破れそうな代物から、板のように硬いものまで千差万別。もちろん、漁師の間で新芽は知られていたが、入江がさまざまなノリに向き合う中では別格だった。歯こたえがよく、舌の上で溶けるような食感にほれ込んだ。自身で「一番摘み」と名付け、明石海峡付近で採れた新芽だけを使った商品を作ってみてみたいと思った。

漁師の自家消費用の加工だけでなく、一般消費者向けの商品に進出したのは82年頃。自社ブランドで進物用などを売り出すことになった。

敬称略  
（網嶋葉名）

主力商品の「一番摘み 明石のり」を手にする鍵庄の入江恵子社長。赤いキャップで覚えているリピーターも多い。明石市貴崎3

第3部は、主婦から転身してノリ加工に参入し、その加工技術を生かして新たな需要をつくり出した創業社長を取り上げる。