

有限会社戸田商行 代表取締役

TODA Michiko

戸田 実知子

日本で最期の
もくめんの
供給者になる



企業情報

住所 高知県土佐市本村580番地
HP <https://www.toda-shoko.com/>



DISCOVERY
SHIKOKU ZAIMU KYOKU

シク発見@土佐市

2024, Feb.

日本最期のもくめん屋

原木の皮を剥ぎ、薄く削って作った天然の緩衝材である「もくめん（木毛）」。
高知県土佐市にある(有)戸田商行では、全国で唯一の専業業者として「もくめん」を作っています。
代表取締役である戸田実知子さんに、先代から引き継いだもくめん事業への思いや、第二創業である
エッセンシャルオイル事業についてお話を伺いました。

創業のきっかけについて教えてください。

一昭和36年に夫の両親が創業しました。高知県では創業当時、緩衝材としてもくめんのニーズが高く、山仕として山を歩き、木の売買を行っていた義父がもくめん事業を始めました。当時は自分たちで山に行き、木を切って、トラックで小屋まで運び、機械で原木を削り、天日干しをしていたそうです。現在は、原木は全て仕入れて賄っており、乾燥などの作業は専用の工場で行っています。原木は創業以来一貫して高知県産材を使用しています。



もくめんと他の緩衝材との違いは何でしょうか？

一3つあります。1つ目の最も大きな違いは「吸放湿性」です。もくめんが果物類の水分を吸ったり放出したりすることで、鮮度を適度に保つことが出来ます。生ものに強い緩衝材となっています。2つ目は「復元性」です。紙の緩衝材などは、衝撃を受けた時に潰れてしまいがちですが、木であるもくめんは弾力性があることから衝撃に強く、箱の中の荷物を固定することが出来ます。3つ目は「安全性」です。100%自然素材を利用した生分解性素材のもくめんは、人にも環境にも優しい素材です。

もくめん製造のこだわりとは？

一もくめんは木を削って乾燥させている天然素材であるため、環境に優しいものとなっています。また、もくめんの製造過程で生じた木の皮や木を削った後に残った端材は、木質バイオマス燃料として、もくめんを乾燥させる際の温風に利用しています。木材を焼却する際には二酸化炭素が排出されますが、木が成長する際に二酸化炭素を吸収することから、カーボンニュートラルです。このように当社のもくめん製造は**完全循環型の事業**となっています。



日本で最期のもくめんの供給者になる



もくめんは製造機で原木を削り、乾燥させて作られます。

時代と共にもくめん業界が衰退する中で最後の1社として残り続けられている理由は何でしょうか？

一昭和40年代にもくめん事業社は、全国で約120社ありましたが、代替品として化学製品が台頭する中で、市場がだんだん縮小していきました。今ではもくめんの専門業者は全国で当社のみとなりました。

最後の1社として残ったのは、まず創業者である義父が非常にものづくりに情熱をかけ、より良いもくめん作りのための努力をしていたことから、**品質において評価されていた点**が1つの理由だと思います。次に、製造工場の規模が大きかったことから、その時々**の需要に的確に応えることが出来た点**です。資材であるもくめんの需要はその年の果物の出来（出荷量）に大きく左右されます。変化する需要に対し、チャンスロスとならないよう対応出来たことが我が社の強みとなっています。他には、木質バイオマス燃料を利用し、**燃料コスト（製造コスト）を安く抑えられた点**も大きいと思います。

私が義理の両親からもくめん事業を引き継いだのは、もくめん作りへの情熱や創業時の苦労話を聞いていたためです。「日本最期のもくめん屋」というキャッチフレーズを用いていますが、単に最後に残された業者ということではなく、「日本で最期のもくめんの供給者になる」という大義（使命）を背負って事業を行っています。また、もくめんはこれからのSDGsの時代に、サステナブルな（持続可能な）素材であることから、これからも作り続けて、次世代に残していきたいと考えています。



第二創業であるエッセンシャルオイル製造

なぜもくめん屋がエッセンシャルオイル事業を？

一従来からもくめんを軸に第2の柱になる事業を探っていました。2018年頃、仕事や育児の疲れから体調を崩した際に高知県産ヒノキの葉を使用したエッセンシャルオイルに出会いました。その後、もくめん事業で取引のあったエッセンシャルオイルの販売業者さんから、オイルを作らないかとお話があり、協力を得て、2022年からオイル製造を開始しました。エッセンシャルオイル事業の決め手として、まず、**オイル製造は、未利用材の再利用や自然物の加工といった点でもくめん製造と共通点があった**ことです。オイル製造はもくめんと製造技術のレベルが似ていることもあり、事業を始めるにあたって従業員の同意を得やすかった点もあります。



文旦の剥いた皮を蒸留し、オイルを抽出しています。

エッセンシャルオイルの素材は何でしょうか？

一スギやヒノキの枝葉を使用したオイル製造から始め、その後、**地元土佐市の特産品である文旦のB品**（キズや形が不揃いで市場価値の低い品物）からオイルを作るようになりました。文旦に目を付けた理由は、地元の未利用品の活用という観点からです。文旦のB品は柚子と異なり、皮のニーズや搾汁率が低いことから、市場価値が低く、その多くが山に捨てられていましたが、それを生産業者から買い取ることで、多少なりとも経済的価値を地域に還元出来ます。また、**文旦は出荷量の約95%が高知県**となっていることから、地元の特産品を使用している点で他県の事業者との差別化に繋がります。

文旦オイルの成長

独自のビジネスモデルとは？

一通常、柚子などの柑橘からオイルを抽出する場合、搾汁した後の残渣で蒸留しますが、当社の手法は、文旦の皮を蒸留します。香りの素は皮にあるためです！障がい者施設へ外注し皮を剥いてもらい、その皮を蒸留することでオイルを抽出します。文旦の実を搾汁するため、**エッセンシャルオイルと果汁をセットで販売するというビジネスモデル**となっています。このビジネスモデルにより受注は好調で、令和5年度は約60トンの文旦を購入してオイルを抽出しています。エッセンシャルオイルはタオルやマスクの香りづけの用途などに利用され、果汁はジュースの原料として利用されています。



文旦エッセンシャルオイル

自ら「行動」で示してきた信頼関係の構築



これまで経営されてきた中での苦労を教えてください。

一両親から会社を継ぎ経営を行ってきた夫が、市議会議員になり会社との両立が難しくなったことで、妻である私が経営者になりました。当初は経営の知識が全くなかったので、勉強したり周囲に聞いたりしながら、会社の仕組みを新たに覚えていこうと必死でした。売上を伸ばしていこうと外向きの事しか考えていなかった結果、私のやり方についていけない社員が辞めていってしまいました。その時が一番辛かったですね。内向きの視点を持ち、社員に声掛けしたり手を差し伸べたりしていたら社員は辞めなかつたろうなと後悔しました。同じ過ちは二度と繰り返さないと心に決めました。

経営において重視していることは何でしょうか？

一**社員との信頼関係**です。信頼関係が築けていたら社員が辞めることはありません。経営の経験がなかった自分にとって、社員に「社長が頑張っているから私たちが助けてあげないといけない！」と思ってもらうことが大事です。強い信頼関係を築くために私がまずやったことは、朝誰よりも早く出勤し、社員がやる掃除も全部自分でやり、笑顔で社員を迎えました。誰よりも長時間働くという1つ曲げない信念を持ち、一生懸命やっている姿を社員に見せ続けました。すると、1年後には社員も自分についてきてくれるようになりました。そして、このような姿勢が営業先や既存のお客さんにも伝わったことで、売上が一挙に増えました。**信頼関係は気持ちを行動で示すことでしか構築できません**。今でも朝早く来て掃除することを続けています。

もくめんの柔らかさと女性ならではの視点

女性経営者ならではの視点や苦労経験はありますか？

一育児や家庭内のことを女性が全部やらないといけない世代であったため、仕事との両立が大変でした。

仕事では、むしろ女性であることで得たことしかなかったように思います。もくめんが柔らかいイメージのものであるため、イメージ的にも女性営業の方が相手先にも受け入れてもらい易かったのではないかと思います。また、女性ならではの視点で商品開発が出来たり、社員への気遣いも出来ました。



もくめんは緩衝材としてだけでなく、人形の素材など利用方法は多岐にわたります。

戸田商行のこれから

今後の展望について教えてください。

一エッセンシャルオイルの製造過程にあわせて搾汁した文旦の果汁から、アイスクリームやジュレ、ジャムを作るといった展開が可能性として考えられます。特に、アイスクリームであれば、長期保存が可能であるため在庫管理もしやすいです。

高知県内には文旦以外にも素晴らしい素材が沢山ありますので、種類を増やしていくことで更なる横展開も期待出来ます。県内の素材を使い、県内の加工業者さんと連携して取り組めるような事業を想定しています。このように、新たな人脈を作ることで、更なる新規事業の発案にも繋がってほしいなと思っています。

取材を終えて・・・



エッセンシャルオイル事業を始める際に、社員一人一人の同意を得たり、社員や取引先相手など、人との繋がりを大事にされていることが、とても伝わりました。(高知・総務課 堀江 彩)

日本で唯一のもくめん業者としての誇りやもくめんへの思いを伺うことができ、有意義な時間でした。また、経営者目線からの自社の強みやビジネスモデル、新商品の開拓までの過程などは普段の業務上で耳にすることがないため、大変興味深かったです。(高知・管財課 米田 淳也)

化学製品の緩衝材が一般的な時代のなか、「もくめん」の美と伝統を後世まで伝えることが使命だと熱くおっしゃっていたのが印象的でした。最近SDGsに注目が集まっており、もくめんがギフトの緩衝材として日常的に使われている日が近いのではないかと、そう感じる事ができるインタビューでした。(高知・管財課 松田 行生)