

創刊号
VOL.1

2025.6.18 発行

代表取締役社長

尾田 英登
ODA HIDETO



「社内報を通じて、誰がどこでどのような仕事を行っているのか。今何が求められているのかを知り、目配りをしながら動けるようになってほしい」。

そう願うのは、タイガー株式会社の代表取締役社長を務める尾田英登だ。会社の強みをいかんなく発揮するために、尾田が社員に望むことは。また、現在感じている課題とは。尾田とともに、タイガーのさらなる発展への道を探る。

タイガーならではの三本柱

動物による被害を防ぐために、総合的な支援を行うこと。それが、他社にはないタイガーの強みだ。取り組みは大きく三つあり、まず一つ目が、侵入を防ぐ機械の提供や運用方法の指南といったサービスの提供。二つ目が、動物の個体数を適正な数に保つ、管理の仕事。そして最後に、過疎化が進み、人手が足りない地域で草刈りや伐採などを手伝い、動物の潜み場をなくす環境改善事業と呼ばれる業務だ。

「地域の困っている人たちを、何とかして助けてあげたい」。高い志を持ったメンバーが、タイガーには集まっている。専門的な知識を持ち、厳しい仕事もいとわずに頑張る社員たちに「もっと自分の仕事に誇りを感じてほしい」と、尾田は常日頃から考えている。

ボランティア精神ではないけない

「地域のために」「人々のために」という意識が高いからこそ、逆に課題となっている部分もある。頼まれごとに対して、社員たちが無償で行動を起こしてしまうことだ。

たとえば、何らかの問題が発生して現場に駆けつけた場合。相談に乗るまでの行為には費用を請求せず、解決のために動いてから初めて対価を求める社員が多いのだ。

もともとタイガーは、メーカーとして製品を世に普及するところから始まった。そのため、形のないものに価値を見出すのが、皆得意ではないのかもしれない。しかし、物事を運用するために、また問題を解決するために必要な人材であるにもかかわらず、その行為が無償なのは、本来ならばあり得ないこと。

「ボランティアではなく、会社の利益につながるように動いてほしい。頼られていること自体に価値があるのだと、社員の皆さんに理解してもらえれば幸いです」。

「もの」から「こと」の営業に

70年以上の歴史を持つタイガーは、その大半の期間をものづくりの事業で支えてきた。そして今、新事業として取り組みを始めたのが、「もの」ではなく「こと」の営業。7年ほど前から計画を進め、2023年に1件、そしてその翌年に2件の受注を獲得したのが、認定鳥獣捕獲等事業の仕事だ。これは、環境省に認定を受けなければ活動が認められない事業。利益率が高く魅力のあるこの事業を、現在は島根県内のみで受けているが、ゆくゆくは他県でも受注することが今後の目標である。

タイガーの経営理念である「収穫支援」に、目の前の身近なところから取り組んでもらいたい。そして、普段から自身の研鑽を怠らず、自信を持って仕事に取り組んでもらいたい。それが、尾田が贈る社員たちへのメッセージだ。

TIGER's Value Creation Story

～美郷町の課題を世界が羨む価値に変える～

地方と都市の新たな暮らしの関係を目指す美郷町。地域おこしを共創する構想「美郷バレー」。

そして美郷バレー実現に向け、その一端を担うタイガー(株)。ともに手を取り合って革新を進める今、改めて美郷町のバックグラウンドに迫ります。

File.1

協定締結の背景

町づくりの新ストーリーを一緒に紡ぎたい

美郷町はイノシシなどの鳥獣被害と戦ってきました。しかし問題を逆手に取り、捕獲し処理した食肉を出荷するという事業へ転換。「おおち山くじら」という命名でブランド化を展開し、産業基盤を築いてきた歴史があります。そして先般、鳥獣被害対策を起点とし、新たな地域振興構想へとシフト。美郷町がその先に見据える理念に感銘を受け、鳥獣被害対策で長らく活動とともにしてきた経験も踏まえ、実現に向けて協働する運びとなりました。



美郷町の地域振興ヒストリー

第一章 自分たちで農作物を守る集団へ

1999年、美郷町はそれまでの有害駆除体制を見直しました。猟友会を頼る組織から、農家・住民を主とした駆除組織に再編成。「自らが主体的に農作物を守る」という意思を軸に据えた組織へと刷新し、「補助金」「猟友会」「行政」への依存から脱却する第一歩となりました。

第二章 鳥獣被害が利益を生む特産品に様変わり

イノシシの肉は「ぼたん鍋」との呼び方の通り、脂身の割合が多い冬場のイノシシが主流でした。3～10月という有害駆除期間で捕獲するイノシシは、その脂が少なく赤身が中心の肉であり、市場価値がないとされていました。しかし、研究機関に分析を依頼したところ、冬イノシシに比べより高タンパクかつ低脂肪のヘルシーな肉であることが判明。脂の乗った「冬イノシシ」だけでなく適切に処理できるインフラも構築し、価値を高めた「夏イノシシ」の安定供給に成功しました。

当社のアクション 美郷町と協働できる環境を整備

新たな構想を掲げた美郷町は、今も変わらず歴史を紡ぎ続けています。住民主体の鳥獣被害対策や特産品の開発に力を注ぎ、全国に先駆けて取り組んでこられました。その思いをともにした当社もまた、尽力を惜しみません。2019年5月には、美郷町と「山くじらブランドの包括的連携に関する協定」を締結。2021年4月には、美郷バレー構想に協働する拠点として「美郷バレータイガー株式会社中国営業所」を開設。鳥獣被害対策における情報発信・技術共有を行っています。

第三章 地域と人の繋がりが活性化

鳥獣被害対策から栽培技術に至る学びの場「青空サロン」。イノシシの皮で製品を生む創作する場「なでしこ会」。そして、毎週水曜に開催される収穫した農作物を持ち寄り、販売し集う場「青空サロン市場」。これらの運営は、女性と高齢者の活躍があって成立しています。住民同士の触れ合いがより深まり、新たな「たまり場」が誕生しました。

第四章 中長期的な事業の担い手を確保

2004年に設立された「おおち山くじら生産者組合」が主体となり、以降美郷町は「山くじら」に特化した地域おこしに尽力。そして、活動が10年を超えたタイミングで、「株式会社おおち山くじら」へ継承。定住・雇用をもたらすローカルビジネスとしての役割も果たすようになり、地域活性化の支柱を担っていくことになります。

