

経営探訪

【有限会社 鈴和商店】

秋田市民市場のすぐそばに店を構える鈴和商店。店頭では、昔ながらの豆の量り売りが行われ、地元のお客様から愛されている。

「利益を追求するな、本質は他にある」

時代とお客様に本当に必要とされる提案を

50年を越える長きにわたり、秋田駅前で商売を続けてきた鈴和商店。今も昔も変わらず、お客様からの信頼を受けるのは、商売に対するその真摯な姿勢だ。お客様と真剣に向き合いながら、時代の流れを敏感に感じ取り、柔軟な発想で事業を展開する。若き専務、鈴木昌幸氏による鈴和商店の躍進が止まらない。



取締役専務
鈴木昌幸
Masayuki Suzuki

時代の流れを読み 秋田から全国へ

鈴和商店は、先代会長・鈴木キヨ氏がガリヤカーで豆を売り歩く、行商から始まった。キヨ氏の商才により、一代で秋田駅前にビルや倉庫をいくつも構えるほどの大商店へと成長。昭和49年に法人化し、現社長・鈴木正敏氏が受け継いだ。現在は息子の鈴木昌幸専務が経営を任されている。

昌幸専務が鈴和商店を継ぐことを決意したのは25歳のとき。それまで勤めていた測量設計会社を辞め、修行のため取引先の大手商社に3年間勤めた。修行時代に学んだことの一つが「クライアントの要望を黙って聞くのではなく、できることをこちらから幅広く提案する」ということ。欲しいと言われたものをただ納めるだけでなく、クリエイティブな提案をすることが商社の仕事だと

教わった。もう一つが「これからの商売はグローバルだ」ということ。これは、当時の上司が口癖のように言っていたことでもあり、豆の仕入れのために中国やニュージーランドなど、海外を回って実感したことでもあった。

平成14年、修行を終えて秋田に戻った昌幸専務は「秋田から全国へ」という経営指針を掲げた。「全国展開を狙う上で、ネット販売は欠かせない」と、真っ先に取り掛かったのがネット事業だ。当時、豆や雑穀の卸売の業界で、ネット販売を行う業者はほとんどいない状況で、専務自らインターネットサイトを立ち上げた。

鈴和商店のネット販売は、商品を発送するだけでは終わらない。お客様のところに必ず足を運び、経営者と担当者に会ってヒントをつかむ。そして、新たな提案をする。「現場の経験や商品知識を生かし、お客様が思ってもみなかったような提案をする。これこそが商社の仕事」と昌幸専務。修行時代に学んだことがここでも生きている。

その後、ネットでの注文・販売が増え、現在は売り上げの半分は県外のお客様が占める。時代の流れが豆の卸売業界にもたらした変化は他にもある。自社で製餡するお菓子屋、パン屋の急激な減少だ。10年ほど前まではどこでも自家製餡を用いるのが一般的で、乾物の状態の小豆を卸すことが多かった。しかし、ここ数年で餡の需要が増加し、小豆の受注は10年前の1/3にまで減少したという。鈴和商店ではいち早く餡の取り扱いを始め、小豆の代わりに卸すことで売り上げを確保した。「時代の変化に敏感に反応していかないと、生き残ってはいけない」と昌幸専務。

手間を惜しまず、伝統の味を守る

鈴和商店といえば、忘れてはならないのが「炭火焼きりたんぼ」の販売だ。10月から3月のシーズンには、専務を含めた従業員総出できりたんぼを作る。創業以来の手巻き、炭火焼の製法を守るため、1日に作られる数には限界があったが、昌幸専務は設備導入に踏み切ることによって生産性の改善を図った。「ピーク時の12月は業者様の受注に対応できず、やむを得ずお断りしてしまいましたが、ものづくり補助金*を活用した急速冷凍機の導入によって、現状の品質を保ちながら在庫をストックすることが可能になり、チャンスロスを削減することができました」（※補助金申請にあたり、当センターは事業計画策定等の支援を行った）

鈴和商店のきりたんぼセットには、比内地鶏の生肉、湯沢のせりなどが入り、その新鮮さに驚くお客様も多いという。「お客様を感動させるためには、手間を惜しまない」と昌幸専務。お客様から届く感謝のメッセージは、専務の宝物だ。

食と農業の未来のために

伝統を守りながら、時代の変化をいち早くキャッチしてきた昌幸専務が、未来を見据えて今取り組んでいるのが、地元・秋田の生産者による食品メーカーとの契約栽培だ。鈴和商店が食品メーカーからオファーを受け、地元の農業法人に原材料となる農産物の栽培を依頼する。食品メーカーには信頼できる産地による高品質な素材を、生産者である農家には安定した収入を。双方にプラスの効果をもたらすプロジェクトだ。中でも主力品が県南で栽培している青大豆。10年前から試行錯誤した結果、今ではキューピー（株）関連工場、日清製粉（株）グループ企業へ納品するまでに成長した。県農林水産部、農業試験場、当センターの指導や協力のもと、さらなる発展を目指している。

現在、東京の和菓子メーカー「虎屋」の羊羹に使用する白小豆の栽培が県内4カ所で行われている。クライアントである虎屋の担当者との打ち合わせはもちろん、暇さえあれば生産者の畑に顔を出し、自ら農作業の手伝いもする。「利益を追求するな、本質は他にある」という経営理念に基づき、お客様のため、地域のために情熱を注ぐ昌幸専務。秋田の食と農業の未来のために、これからも走り続ける。



- A 囲炉裏の炭火で焼き上げるきりたんぼは1日に4000本
- B 10月から3月は従業員総出で手作りの製造を行う
- C 昔ながらの升での量り売り
- D 量販用の小袋や「どん豆」「お赤飯の素」など約50アイテムの自社製品も販売



有限会社 鈴和商店

〒010-0001 秋田県秋田市中通6丁目16番7号
TEL.018-832-5924 FAX.018-832-9070
E-mail suzuwa@mame.co.jp
URL http://www.mame.co.jp

- 創業/昭和49年
- 資本金/950万円
- 従業員数/22人(季節労働者含む)
- 営業品目/雑穀類、各種餡、食品加工材料の卸売業
きりたんぼの製造、販売、地方発送
電子商取引、倉庫業