

創業107年老舗の挑戦し続ける 経営

新 藤 祐 一
(株式会社新藤)
代表取締役



1915年創業の株式会社新藤は、日本で一番人口の少ない鳥取県、その鳥取県の中でも、東部、西部、に経済圏を引っ張られたひょうたんの真ん中、倉吉市を中心とした中部の、一步奥まった三朝温泉にて社業を営んでいる。

創業は私の曾祖父で、魚屋だったらしいが、子供が無く、知人から養女を迎えた。養女を迎えるにあたり魚屋は、匂いが???と言う条件が付き、八百屋に転身したらしい。この養女が二代目社長、私の祖母である。曾祖父は、三朝温泉のもう一步山間に入った三徳山の清流でとれる根わさびを持って大阪中央市場に行き、交換で促成野菜、大葉、紅蓼、菊花、はじかみ、などの商品を仕入れ、三朝温泉の和食旅館の料理に貢献したと聞く。当時日本の食品業界は、大問屋、東の国分、西の松下鈴木商店、と大きく二分していたらしく、松下鈴木商店と取引をしなければ、自社社業の発展は無いと思ひ、足しげく大阪に取引のお願いに通つたらしい。努力が実り、取引が開始され、酒類業等々の免許を取得、発展的に、アサヒビールとの特約契約、全国有名酒造メーカーとの特約契約に発展し、酒類卸問屋としての業務も確立していったようだ。第二次世界大戦を曾祖父、祖母で乗り切り、娘である私の母に、地域名士の家系より戦争から帰った父を養子に迎えた。父は、県議の三男として生まれ育ちながら、なかなかの商才があり、地域産物である二十世紀梨の地方発送を始めたり、精肉業の無かった地で、精肉の取り扱いなども始めた。昭和40年代後半から、日本の好景気に後押しされ、観光業も発展する中、冷凍食品の取り扱いにも参入し、今では産地表示が厳しく、価格競争も激しいが、当時、山陰海岸の松葉ガニと同じ種類の、オホーツク産のずわい蟹を大型トレーラーで仕入れ、一年分在庫できる冷凍庫を投資し、蟹の食べ放題などの企画を地域旅館と共に、特に関西圏を中心に行い、地域の発展に貢献した。昭和60年代には、アサヒスーパードライの爆発的な隆盛に後押しされて、酒類卸売業の増大が始まった。もともと、旅館、レストランに繋がりがあり、業務用の酒類も、直接食材と共に販売していたこともあり、好景気に乗り、地域では一人勝ちに近い営業であった様にも思える。

私は、昭和54年に大学を卒業し、一年の修行を経て帰郷した。

父母への感謝。私の人生に於いて、二つの成長期。単身で東京の高校に進学させてもらった事。父の提案で、「大きな世界を見てこい」、母の後押しで、「この子は、一人暮らしができる」の言葉によって、田舎中学校を卒業したばかりの子供を、大都会東京の高校に進学させてくれたことだ。親として大変勇気のいる決断だったと思う。

人間としての、自立心、勇気、友情、義理、愛、空間感知能力、協調性、金銭感覚、世間、世相、等あらゆる感覚を、吸収勉強させてもらったのが、この時期であると思う。

もう一つの成長期は、父母が、青年会議所活動を暖かく見守ってくれた30代だ。

帰郷し会社に入社した昭和55年から、あらゆることを経験した。野菜の加工、営業、得意先の調理場の手伝い、ビックリする様な数のビールの配送や、重たい蟹の配送、精肉の加工。この時すでに、今まさにトレンドであるDXの感覚を持ち合わせていたことも確かである。当時生鮮野菜の販売価格表を手書きで毎日書き直して作成し、外交に持たしていた。「なぜ、同じ字、同じ事の繰り返しを?こんな無駄は無くしたい」との思いが強かった。家族の中で唯一、字の汚かった私は、早くからキーボードに触れていた。まだパソコンが初期の時代MsDOS4ビット8ビットの時代だ。100万円もするパソコンを買ってもらいロータス123、データベース3、のソフトを駆使し、野菜の発注システムと二十世紀梨地方発送システムを完成させた。今でもエ

クセル、アクセス、に移行して活躍している。

社長就任が平成10年の5月である。当時地方でも、バブル経済が陰りはじめ、大型旅館の倒産、酒販店の倒産が相次ぎ、弊社に於いても大量の売掛損を処理しなければならない事態が、相次いだ。社長として、歴史ある企業を継承し、過去お世話になったお得意先の信用取引による欠損金処理である。苦しい日々が続いた。

この難局を、創業時から付き合いのある大阪中央市場仲買会社に父が連れて行ってくれた。中国から白ネギを輸入して、全国に大量に販売していた。「私も売らしていただいてよろしいですか?」と了解を得て、高校、大学の時の仲間、全国の青年会議所の仲間にしらみつぶしに当たった。高校の同級生でスキー部の友人が東京に100店舗を展開するスーパーの専務をしていることがわかり、取引が始まった。携帯電話一つ、私一人の最小経費での巨大商いが進んだ。もう一つ、酒類の免許の自由化によって衰退を懸念した全国の有志をまとめた組織ができ、それに参画し全国で大手酒類卸問屋と戦う素地を形成することができた。米子の運送会社のプラットフォームを蔵置所として借り、ビール会社から直送、運送会社から岡山、広島へ直接納品するというシステム構築により、このころ107年の社業のなかでの最高年商37億超を出している。しかし、酒類業界の衰退は顕著で、大手との価格競争は拍車をかけるばかり。粗利率の低い大量の売掛が発生する商売は危険極まりと判断し、徐々に引き上げるも、毎年1億円超の売り上げダウンは、身に染みて恐怖を感じた。

私は、もともと自社ブランドの独自商品を製作したいと考えていたが、成功に至っていなかった。地元ホテルのオーナーが、東京新橋に鳥取県のアンテナショップを出店することとなり、県内日本酒のラインナップと生のジュースを出したいという要請を受けた。日本酒は酒造メーカーの協力を得たが、生ジュースは?と言うことになり、フルーツの季節ごとに、ジュースにして袋詰めし冷凍して都度出荷することにしたが、売れずに鳥取県大栄産スイカジュースが大量に余った。この時たまたま、自社ブランドのレトルトカレーの実験に入っていた。若い時から調理場の手伝いなどをしてきた経験から、カレーにフルーツチャツネを入れると、コクと甘みが増して美味しくなることが解っていた。「ひらめいた」。スイカジュースを煮込んで、フルーツチャツネにし、レトルトカレーに隠し味として入れる。スイカは鳥取県大栄産、名探偵コナン青山剛昌先生生誕地の特産物。即座に芸能関係に強い友人に電話し、小学館集英社プロダクションに商談、速攻でコナンのパテント使用の契約が成立した。「名探偵コナン魅惑の鳥取牛カレー」の誕生である。

このころ地元では中小の旅館の廃業も進んでおり、自宅の隣地で三朝温泉の源泉地の取得を案内され、ついつい買ってしまった。固定資産税、金利、お金を生まないものを買ってしまったと、恐怖が走った。考え探した。情報収集、三朝温泉は世界屈指の有名な温泉、インターネットに濃縮温泉水製造の記事があることを友人から聞き受けた。温泉が好きでも、高齢でなかなか温泉地に出向けない人が沢山いる。家庭のお風呂を温泉にすることができれば、この人たちを喜ばすことができる。この濃縮温泉水の機械製造をしている静岡の会社に電話をいれ、断られるも、ゴリ押しして、機械を製作してもらった。「浴用 濃縮三朝温泉水」の誕生である。

さて、酒類事業も毎年1億円超の売り上げ減を続けていく中限界が近づいてくる。

平成25年頃だっただろうか、大阪で食品通信販売のセミナーの案内DMを目にする。これしかないと思った。セミナー主催のコンサルタント会社とコンサル契約をし、インターネット通販の勉強を始めた。3年経ち4年経ちなかなか実績は上がらなかった。ある時、通販の担当にした社員から「インターネット広告に100万円使いたいのですが?」と問われ、「どうやって元を取るのか計画を出せ」と突っぱねた。当然だ。

この後、大学を卒業した一番下の私の息子が帰郷、通販の担当として配置した。すると少したって、息子も「インターネット広告に100万円使いたい」と同じ問い合わせをしてきた。この子をどこかに修行に行かせたり、商売の勉強をさせたりすれば当然100万円くらいの費用はかかる。決断した。「やってみろ。その代わり元は取れよ。」と。

インターネット通販がついに爆発、前年対比150%から200%の勢いで伸び始めた。

2022年2月期決算で、通販単年商4億円を達成、現在も順調に伸びている。

価格競争をして利益が出るか出ないかのギリギリで勝負し、最高年商をたたき出した時よりも、今、年商10億円程度だが、とても余裕が生まれ、コロナの影響も受けず、働き方の改革も進み、更なる改革へと進もうとしている。

デジタルトランスフォーメーションの徹底を指示し、無駄をなくし、不採算から撤退し、意味なき作業をやめる事を推進している。人を大事にし、義理人情あふれる社風を確立し、次世代につなぐ時が近づいたことを、感じている。先祖代々、その時々々の社員、得意先、仕入先、助けてくれた多くの友、そして現在の家族に感謝している。