



体にやさしい素材 真摯な人との出会い

(名) 山本佐太郎商店
代表社員 山本慎一郎さん



合名会社山本佐太郎商店は、140年続く岐阜の油問屋である。その老舗が、ここ数年大地のおやつシリーズを企画販売し、次々とヒット商品を世に出している。そこで今回は、その仕掛け人である山本佐太郎商店4代目の山本慎一郎さんに、どのようなきっかけで多角的事業展開を行ったか話を伺った。

若くして社長に

山本佐太郎商店は、明治9年の創業より油の販売を行ってきた。戦前は、近隣から菜種を集め石臼で油をひく搾油業を営んだが、太平洋戦争により店舗が焼失。それから油問屋に転換し現在に至っている。

山本さんは、小学生の頃より父親が運転するトラックの横に座り、油の入った一斗缶の運搬など家業を手伝った。

「父親からは、家業を継げと言われたことはなく、私自身もその意識はありませんでした。そのため、若い頃は自分が興味のあることを自由にやっていました」。そんな山本さんが大学時代に興味を持ったことは、音楽やファッション。仲間とともにイベントを企画しその活動に没頭する傍ら、その飽くなき好奇心は名古屋、東京、海外へとより広い世界に移っていった。大学卒業後は、海外を旅する計画をたてており、その資金作りのために家業を手伝う日々が続いた。

しかし、半年ほどした頃、状況が一変する。先代である父親が病に倒れた。そして入院して1か月で帰らぬ人となった。

人と出会えたら、その人とともに仕事をしろ」。先代が病床で言った言葉は今でも山本さんの胸に刻まれている。

ある日、知人を通じて菓子職人の町野仁英さん(まっちゃん)と知り合った。

まっちゃんは、お菓子を作る時には、素材選びや製造方法に決して妥協をしない。山本さんは、まっちゃんが正に「尊敬できる人」の一人であることに気付いて、やがてビジネス上のパートナーとなった。

本当に美味しいお菓子を作りたいとの思いから、まっちゃんと手掛けた「大地のかりんとう」。材料を厳選し製造に手間をかけたこの商品は、かりんとうの部類では少し製造原価が高めである。

そこで、山本さんは、価格勝負にならないための戦略に取り組んだ。

まず、山本さんとまっちゃんは、毎週のように日本全国のイベントに積極的に参加し「大地のかりんとう」を一人ひとりに丁寧に説明していった。次に卸先を、店のコンセプトがはっきりしているライフスタイルショップに絞った。

「例えば、スーパーで同じような商品が100円で並んでいる棚に、400円の商品を並べても、手には取ってもらえません。そこで、スーパーやコンビニなどで販売することは考えず、商品の一つひとつについて丁寧に説明がなされているライフスタイルショップの中川政七商店に相談をしました」。その結果、国内に数十店舗を構える中川政七商店や全国の百貨店など約500店舗で取り扱われるなどの大ヒット商品となった。

そして、「大地のかりんとう」シリーズに続いて、「おいものかりんとう」「ツバメサブレ」と次々と商品をプロデュースし、お菓子部門は、これで5年連続前年比300%以上の売上を達成、4年目で油の売上を上回った。

山本さんがまだ22歳のときであった。

「後を継ぐとか、4代目として家業を盛り上げようという考えにはまだ至っていませんでした。ただ、この仕事をしなくては食べていけないという選択肢がない中で社長就任でした」。先行きが不安な船出であったが、先代は現在の経営につながる三つの経営資源を残してくれていた。

老舗と信頼

先代が残した経営資源の一つ目が、老舗という看板。

山本さんが、ヒッピーカルチャーに影響を受け破れたジーンズ、長髪という身なりで配達を行っていた時のことである。「お得意様からお叱りを受けました。中途半端な若者に代替わりしたことで、取引をやめることもできたのに、先代、先々代が長年にわたり大切にしてきた顧客との信頼関係が私を救ってくれました」。山本さんは、大切に守られてきた老舗という看板の重みを痛感した。

そして、老舗の看板には、この後の事業展開にも大きく助けられることになる。

先代の訓示から

経営資源の二つ目が、訓示。

「この商売は、いろいろな人と出会う。自分が尊敬できる

頼れる右腕

経営資源の三つ目が、人材。

山本さんより一つ年上の社員の国枝さんは、先代が存命の時から勤めており、山本さんが社長になってからの20年間、文字通り山本さんの右腕となって働いた。

「国枝が力を貸してくれなければ、私は社長を続けて来られなかったでしょう」。山本さんにとっての一番の経営資源は、頼れる従業員だったのかもしれない。

これからの展開

山本社長は、この11月に、新たな展開として、



料理研究家 富田ただすけさんと「まじめな素材で最高の家庭だしを。」をコンセプトにした「だしブレンド」を販売。初回出荷分2,800袋の予約注文が、発売から3日で終了した。

富田さんとは、まっちゃんを通じて知り合ったが、その食への真摯さから、「尊敬できる人」であると確信しビジネス上のパートナーになった。富田さんが手がけるサイト「白ごはん・com」は、1日30万PVのアクセスがあり、ここで順次「だしブレンド」を使った料理レシピが公開されていく。

「お菓子やだしの製造は、他社に依頼していますが、事業を進める上で老舗の油問屋が監修していることが、取引先の信頼を得ています。改めて、真面目に事業に取り組んで来られた先代方に感謝しています」。

老舗の看板、先代の訓示、頼れる社員。そこに社長の行動力と人を引き付ける明るさが加わった山本佐太郎商店は、これからも広がりを見せていく。



(名) 山本佐太郎商店
岐阜市松屋町17
Tel.058-262-0432

