

『地域の皆様の「食」と誠実に向き合う』

神山物産 株式会社 (新潟市)

代表取締役社長 佐藤 友紀 氏



御社は120年以上続く老舗企業です。これまでの歴史をお聞かせください。

当社は今年で創業126年を迎えました。初代の神山敬太郎は、10代の頃に日用品を取扱う小間物問屋に丁稚奉公し、5年ほどした頃に店の主人からのれん分けと言われ独立しています。そして、明治24年4月に長岡市表町に神山敬太郎商店を興しました。

その際、同じ分野の商品を取扱うと、お世話になった店の主人に迷惑がかかると思い、海産物を中心とした食料品を取扱うことにしたそうです。こうした初代の誠実さや義理人情を慮る精神は、長い年月を経た今でも、当社の中で脈々と受け継がれています。

商店のスタートは、お客様に誠実に経営していたこともあり、好調だったようです。しかし、長い歴史の中では、当然、良い時期もあれば苦しい時期もありました。

会社プロフィール

創業	明治24 (1891) 年4月
資本金	9,042万円
従業員数	91名
売上高	238億円 (2016年5月末現在)
事業内容	食品原材料、加工食品類、醸造原材料、肥料、飼料、農薬、米穀等の元卸売
本社所在地	新潟市西区流通センター3丁目3番地2

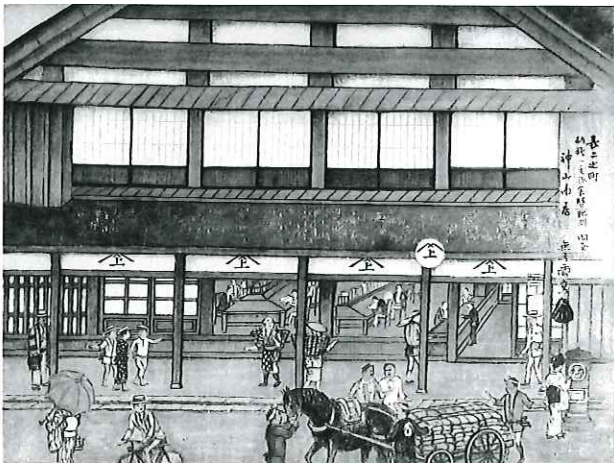
沿革

明治24年4月	海産物産物商として神山敬太郎商店を開店
大正14年	合資会社 神山商店を設立
昭和7年	新潟県営埠頭に神山倉庫建設
24年	株式会社 神山商店を設立
29年	合資会社 神山商店を吸収合併
37年	社名を神山物産 株式会社に変更
58年	本社屋および倉庫を新潟市流通センター(現在地)に完成
平成3年	倉庫業の株式会社エヌケー設立
15年	北関東営業所を開設
21年	新基幹システム稼働
24年	長岡支店を長岡市中之島に新築移転

最初の試練は初代の時代に店が火事で全焼したことです。けれども、それを乗り越え、県内では先んじて大手の製糖、製粉メーカーと取引を開始。大正時代にかけて、砂糖、小麦粉、肥料を3本柱に、現在の卸商の基礎を確立しました。

昭和に入ると第2次世界大戦がありました。当時、新潟市に原爆が落とされるのではないかとという噂があり、新潟に保管していた重要書類や貴重品を長岡に移したのですが、実際には長岡が大空襲にあいました。本社もろともほとんどのものが焼失し、残ったのは新潟出張所と北埠頭の倉庫のみ。戦後昭和24年に、新潟出張所を本社として新たに(株)神山商店を設立し、商売を再開したのです。

幸いだったのは戦中戦後の配給制時代、当社は食品などの配分表作成やメーカーとの橋渡し役を担っていたので、その時のつながりや戦前からの信用で多くの企業と取引いただけていることです。



▲明治時代の神山商店の様子を描いた絵図

ちなみに、平成28年5月末現在における当社の売上高は238億円あり、そのうち148億円は食品原材料、残りは農業資材と米穀が占めています。ここまで会社を継続発展できたのは、創業以来先人たちが築きあげてくれた信用のもと堅実経営を貫き、また、良い取引先にも恵まれたからだと思えます。

御社の基本理念や経営理念について詳しくお聞かせください。

当社の基本理念は、「社員各自が知識の集積に努め、見識を高めて創意工夫し、会社の発展を図ることにより、地域社会の豊かな暮らしに貢献する」です。

地域に密着した問屋・商社として新潟県内、東北6県、関東地区の取引先や地域の皆様に対し、どのくらいお役に立てるかを使命に、会社全体が知識集団、頭脳集団となってお客様に喜んでもらえる仕事をすることを目標にしています。

経営理念は、「お客様、お取引先、株主、地域社会、社員に信頼される誠実な企業を目指す」です。

当社は食品原材料や農業資材などの商品の仕入販売が基本の商売なので、常に豊富な手元資金が必要です。そのため、高いリスクを伴う投資はしません。バブル期の不動産投資のような投機目的の取引はせず、地道な営業努力で売上を伸ばすという姿勢を貫いてきました。このような誠実な姿勢が、会社の信頼や信用につながるのです。



▲新潟市流通センターにある現在の本社および倉庫

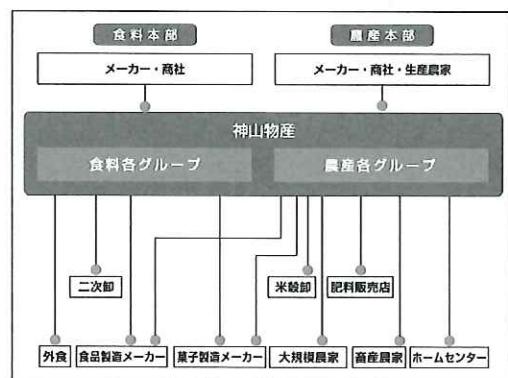
基本理念、経営理念のほかに行動指針 ①知識の向上 ②地域社会への貢献 ③規律の遵守 ④業績への貢献)も策定し、3つ合わせて“社員の理念”としています。

御社には食品原材料を扱う部門と農業資材などを扱う部門があるのですね。

当社の組織は、食品原材料などを扱う食料本部と肥料や米穀などを扱う農産本部、そして総務などを担当する管理本部の3つで構成されています。

食料本部は、主力商品である砂糖、小麦粉、大豆、油脂、各種調味料などを、主に食品加工・製造メーカー向けに販売しています。昔は、量販店等にも商品を卸していたのですが、流通経路の変化等があり、今は食品加工・製造メーカー向けに徹しています。

食料本部が取扱う商品は多岐に渡り、その中から各取引先に最適な食材などを提供します。さらに、トレンドに合わせたメニューの提案や新商品開



▲食料本部と農産本部の流通ネットワークの概要

発のお手伝いなど、いわゆる「食のあらゆるニーズにお応えするトータルプロデューサー」として、食品製造現場で様々なサポートも行っています。

農産本部では、生産者向けの肥料などを販売しています。創業初期の段階から3本柱の一つとして、大豆カスや^{にしん}鰯カスなどに始まり、戦後は化学肥料なども取り扱うようになりました。

近年は、農業人口の高齢化進展により、個人の耕作者が減少している反面、農業生産法人が増加しています。それを受けて当社の販売先も農業生産法人へシフトしており、逆に農業生産法人からは米穀などを仕入れるというサイクルができてつづきます。もちろん、米穀の取扱量も増えています。

取引先のニーズに応えるためにどのような取り組みをされていますか。

毎月1回は食品メーカーと社員で勉強会を開催しています。商品の特性や使用時の効果などをきちんと説明するには商品をよく熟知する必要があるため、皆が一生懸命です。

また、社内に製菓・製パン用オーブン、製麺機、業務用レンジやフライヤーなどの様々な食品製造機器を配した試験試作室も設置しています。商品の研究や取引先への提案のため、仕入れた商品を使用して社員がパンやケーキなどの試作品を作っています。実際に、視覚や味覚などで体感することで提案にも説得力が得られます。

また、3カ月間の新入社員研修なども行っています。商品に直接手を触れることを目的に倉庫で



▲商品知識を深めスキルアップを図る勉強会の様子

のピッキング作業に従事したり、取引先において1~2週間の異業種研修をさせてもらうなどしています。

特に取引先での研修は、当社から購入していただいた商品がどのように加工され、商品化されていくのかを身をもって体験できるので、取引先の目線が培われます。

最後に、今後の事業展開などについてお聞かせください。

私達の商売の核は、昔も今も食品原材料や農業資材などです。食料本部と農産本部を軸に売上を伸ばすことで、将来的には300億円（食品関連200億円、農産関連100億円）の売上達成を目指しています。ただ、200億円達成には何十年もかかりましたので、大きな夢の実現に向けた努力は1日たりとも欠かすことはできません。

現在、新たな販路として埼玉県や栃木県など北関東圏への営業強化を考えています。また、食料本部と農産本部からメンバーを選び、酒蔵向けの酒造チームも設立。商品開発や酒蔵へ新たな提案を行うなど日々奮闘しています。

また、最近では海外へ進出する企業も多いですが、当社は今のところ海外への進出や直接取引の予定はありません。地域に密着した商いを行い、安全で良質な商品を提供し、地域No.1の間屋を目指しています。

当社の基本は“誠実”です。地域の取引先のニーズにお応えし、地域全体を盛り上げていくことに当社の未来はあると考えています。これからも堅実に商売に取組み、地域の取引先に真剣に向き合うことを第一とし、取引先ひいては地域の皆様の発展に貢献することで当社も共に発展して行きたいと思えます。

本日はどうもありがとうございました。

全 神山物産株式会社

〒950-2089 新潟市西区流通センター3-3-2
TEL 025-260-4101 FAX 025-260-4102
URL <http://www.kamiyama-b.co.jp>